

1. レナウンと東京ブラウスから学ぶ教訓

2010年5月は、日本のファッションビジネス産業史において、感傷を伴いながら明確な教訓を提供した出来事が発生した時として刻まれるのではないのでしょうか。出来事とは、あの名門レナウンが中国企業の傘下で経営再建を目指すことになったことと、優良会社で中堅企業のリーダーだった東京ブラウスが民事再生法を申請し二度目の破綻に陥ったことです。

バブル崩壊以降、レナウンは長い間経営再建に努めてきました。当初は主力銀行が再建を主導しましたが成功せず、その後は複数のファンドが再建を手がけました。しかし、結果的にはいずれも資産の売却やブランド、人員の削減こそ実行したものの、本業で利益を稼ぎ出すという抜本的な再建には実効をあげることができませんでした。その点、今回の中国企業との提携は、中国企業から41%の出資を受け入れることで約40億円の資金を得るだけでなく、中国企業と組んで急成長する中国市場での事業拡大を計画している内容だけに期待が集まっています。レナウンのAPARALLEL経営の総合力が中国市場で発揮できれば、日本のAPARALLEL企業にとっての新しい成長戦略を先行的に実践することにつながるでしょう。

それにしても、レナウンが日本のAPARALLEL産業のリーディング企業として名声を発揮していた当時の中国は「眠れる巨象」として、永遠に経済発展できないのではないかとさえ酷評されていました。その中国企業の傘下に入ったことは、激変するグローバル時代にあって、ひとつの名門企業が数奇な運命にもてあそばれているようで悲哀を伴う感傷を覚えずにはいられません。

東京ブラウスもピーク時の91年には年商が300億円近くあったブラウス専業の名門です。創業者は業界団体の理事長を務め、軟式野球チームは全国クラスの強豪でした。ブラウス単品で急成長した後、「クレイサス」などトータルブランドを手掛け、都心に複数の自社ビルを保有していました。

しかし、中堅企業のリーダーだった名門も主業のブラウスが主力販路の百貨店の平場縮小の中で構造的な問題に直面し、03年6月に民事再生法を申請、一度目の経営破綻に陥りました。04年5月にヤマノグループの子会社になりましたがグループの再編で08年11月には大証へラクレス上場のトライアイズに株式を譲渡して経営再建を進めてきましたが再建は実現せず、結局は二度目の経営破綻をきたしました。時代の波に翻弄された姿にはレナウン同様、感傷を禁じえません。

「恵まれた金融資産ゆえの財テクと卓越した宣伝力」に依存しすぎて経営が悪化したレナウン。単品メーカーの限界を露呈した東京ブラウス。教訓は「名門という名声の先には衰退が待ち構えている」ということでしょう。