

「企業再生と M&A を学んで会社を救いましょう！」

企業再生と M&A 講座 坂本 利秋

「すぐに企業再生に着手しましょう」

新型コロナの中小企業への影響は甚大です。国内の企業数 358 万社に対し、前年同月比 50%以上の減少を条件とする持続化給付金の給付件数は実に 372 万件、給付金額は 4.9 兆円に達しています。各給付金、助成金、新型コロナ特別融資でどうにか食いつないでいるのが多くの中小企業の実状です。ではアフターコロナの世界を想像してください。コロナ前から 70%の中小企業が赤字であり、さらにコロナ間に借入が膨れ上がっていることから、過大負債&赤字でほとんどの会社が破綻寸前でしょう。何も手を打たなければ、史上最悪の破綻ラッシュが到来します。回避策は一つです。コロナ禍で企業再生、つまり黒字化を実現することにつきます。残念ながら現在の中小企業経営者にそのノウハウはありませんし、本来であれば支援する立場にある土業、コンサルタント、銀行員もほとんどの方が知識・経験がありません。今こそ、中小企業経営者、経営企画部門の方、土業、コンサルタント、銀行員は企業再生ノウハウを学ぶべきです。しかしながら理論だけでなく実践的な企業再生をも学ぶことができる講座が残念ながら見当たりません。本講座では、現在も第一線で活躍する企業再生コンサルタントが、教科書的な座学だけでなく、実践的なノウハウを余すことなく伝えていきます。そして最新の再生においては M&A のノウハウも必須です。講師は企業再生だけでなく、中小企業に特化した M&A コンサルタントとしても活躍しており、PHP 研究所より「会社を売りたいなら読む本」も出版しております。本講座では、再生と関連の深い実践的な M&A ノウハウについても学んでいただきます。

「私がこの講座を開講したわけ」

10 年間ほど IT 業界での経営経験を積んだのち、偶然の出会いから中小企業向けの企業再生コンサルタントとなって 10 年以上が経過しました。来週にも資金繰り破綻をする企業の資金流出を止める、数十名の銀行員を集めてバンクミーティングを開催し 2 時間一人で集中砲火を浴びる、落ち込む社長を鼓舞する、社員さんと朝まで飲み明かして愚痴をきく、管理がずさんな会社へ部品ごとの営業利益を管理できる仕組みを導入する、95%の債務カット認めさせつつ社長職と自宅を守る、効果に疑問をもちながらも社長の方針にしたがい飛び込み営業をする、OEM 型を脱却し自社ブランドを立ち上げる、再生完了企業の売却支援をする、本社ビルの売却の支援をする、HP の遷移率を見ながら改善をする、人事評価制度を構築する。すべて私が再生コンサルとして行った仕事です。また、再生企業の出口戦略として M&A コンサルを開始しました。コンサル活動以外に PHP 出版より「会社を売りたいなら読む本」を出版し、幻冬舎、金融機関などでセミナーなども行っております。

その他、住宅メーカーへのコンサルをきっかけに宅建士の資格を取り不動産売買の支援、社長個人の財務相談を受けたことから FP の資格

を取り、保険などの助言も行っています。これらの過程で実感しました。

- ・世の中には体系的で実践的な中小企業向けの企業再生のノウハウが確立されていない
- ・中小企業の企業再生をきちんとできる人材がほとんどいないこと
- ・企業再生において、M&A 等の周辺ノウハウもあれば選択肢が一気に広がること

おそらく新型コロナの感染拡大が無ければ、講座を開講していませんでした。かなりの労力を割く必要があるため、正直なところ躊躇していたのです。しかし上の通り企業再生をできる人材もおらず、そのノウハウを身につける機会もないまま、アフターコロナを迎えると恐ろしい数の中小企業が破綻に至ることでしょう。

もう看過できません、これを回避するために講座を開講致しました。これまでの自身の経験を体系化し、まとめたものがこの講座です。講師の 10 年以上にわたる企業再生経験を通じて得たノウハウをたった 8 日間に凝縮しました。1, 2 年かけてゆっくり取得ではもう間に合いません、受講者には最短で、最高の学びの機会をできると自負しています。

「実践的なリスケのシーン」

再生の中でも比較的なじみがある返済猶予（いわゆるリスケ）での実践的な方法を抜粋してお届けします。

テーブルに着いたら、面談設定のお礼を述べてすぐ本題です。

「実は資金繰りが苦しく 25 日のお支払いが難しいんです。すみませんが、返済を止めて下さい」

『ちょっと待ってください。その前にどうしてそんな状況になったのですか?』

「もともと（長期的には）〇〇の問題があったのですが、●●が発生して一気に苦しくなっていました。」

ここではウソについてはいけません、正直に言いましょう。根拠り葉掘り聞かれますが、正直に答えて下さい。ただし聞かれた事以上の説明までは不要です。

『どうして●●が発生したんですか?』

『資金繰りのこの部分をもう少し説明してください。』

しばらく矢のような質問が続くかもしれませんが、必ず 30 分間で切り上げましょう。

「大変申し訳ございませんが、他の金融機関への訪問時間が迫っておりますので、本日はこれで失礼します」

「万が一にも今月の 25 日に引落されてしまうと会社が倒産してしまうので、申し訳ございませんが、引落口座の残高を移動させていただきます。」

銀行の引き落としはシステムが自動的に行います。支店からシステム部への連絡にタイムラグがある為、引き落としされてしまうケースがあります。