

借金 30 億からの逆転！ ～事業再生 7 つの鉄則

事業経営のあるべき姿は、「ゴーイングコンサーン」であり、社長は変われども永遠に繁栄し地域に根ざして、社会に貢献しながら会社が存続発展することです。

■ 研修のねらい

年商 1 億円の家業を年商 41 億円の伸ばしながら挫折して、借金 30 億円を抱えて倒産・破産のピンチを迎えるも倒産・破産せずに乗り越えたターンアラウンド・エキスパート（事業再生コンサル）の洲山が、借金を乗り越えるノウハウやリスク管理のポイントを解説します。

■ 対 象

経営者、中堅企業のオーナーならびに経営幹部。数十億円規模の会社を運営する落とし穴を知っておきたい経営者、資金面でのあらゆるリスクを予防したい経営者、VCから資金調達して、IPOを達成したい（達成した）ベンチャー企業の経営者・経営幹部など。

■ プログラム

●経営トップ・経営幹部向けプログラム例

1. 資金ショート時のプライオリティー（優先順位）の考え方
2. 約束手形不渡り危機をどう乗り越えるか？
3. 銀行から融資を断られたときの乗り越える作戦
4. 連帯保証人対策
5. 自宅を死守して、事業再生する作戦
6. 社長のピンチを乗り越える心構え
7. 事業再生 7 つの鉄則

・・・などなど、この知識があればいかなる事業再生方針を立案し実行すれば良いかが分かります。

■ 講師料・依頼条件など

1 日研修：25 万円（消費税別）。講師料のほか大阪駅起点の交通費、また宿泊を伴う場合は宿泊費が別途必要です。研修内容は対象企業様に応じてご相談に応じます。

■ 講師よりひとこと

借金 30 億円とは、毎年 1,000 万返済して、300 年かかるほどの巨額債務です。資金繰りが苦しくなれば精神的余裕がなくなり、暗い顔をしている社長へのアドバイス。社長たるもの、いつ いかなる時にも「明るく！ 元気に!! 前向きに!!!」と考え、難局を乗り切りましょう！ また、成長の落とし穴を知ってリスク対策を万全に行いたい、関連会社の整理統合などをご検討中の経営者様にもお勧めいたします。

■ 講師プロフィール ■

喜多 洲山 (Shuzan Kita) 1953 年生まれ

喜望大地経営研究会 会長



■ 専門分野

◎ IPO・企業再生・M&A ◎財務・総務 ◎経営戦略・計画

■ 得意業界

◇小売・流通・FC ◇建設・不動産・住宅 ◇飲食・フード

■ 経 歴

人口 27,000 人の田舎町で、商売人の三代目として生まれ育ちました。昭和 50 年に家業に従事し、両親と夫婦の家内業からスタート。28 年かけて年商 41 億円まで拡大しました。しかし、拡大を急ぎすぎた為に負債 30 億を抱えて破綻のピンチを迎え、倒産・破綻せずに乗り越えました。経営者としての失敗した後に、ダスキンを創業し喜びのタネまきを全国に広められた鈴木清一翁のように、挫折をバネに以前以上に大きく飛躍された立派な経営者がたくさんいらっしゃいますので、そんな先輩に近づくことを目指し、再スタートしました！商売の再スタートでなく、失敗挫折をバネに、経験を活かした事業再生・復活請負人としてのスタートです！ 経営危機より事業再生までの間に筆舌に尽くせぬ艱難辛苦を体験し、学んだことを世の中でお役に立てたいと願い、喜望大地経営研究会を主宰し、ベンチャーの育成と経営者の夜逃げ・自殺を失くし、中小企業が元気を出して地域の経済が潤う事を天職とする。

■ コンサルティング実績

1. 不渡り 2 回による銀行取引停止処分＝実質倒産企業の復活…… 2 社
2. 不渡り 2 回による銀行取引停止処分＝破綻企業の幹部社員独立による再生…… 1 社
3. 負債 20 億の企業を簡易会社分割により新会社にて再生…… 1 社
4. バブル期のマンション投資負債 1 億をサービサーへの譲渡と一時金和解…… 1 社
5. 外食の破綻寸前企業の店舗営業権譲渡作戦による破綻回避…… 1 社
6. 資金繰り難の企業をリスケにて救済…… 10 社
7. 窮境企業の事業再生…… 33 社

■ セミナーテーマ

「借金 30 億からの逆転！」 「経営のリスクマネジメント (転ばぬ先の杖)」

■ PR・特記事項

メルマガ「借金 30 億からの逆転！洲山レポート」は読者 2 万人越え。負債 30 億円で破綻寸前からの事業再生・復活を経営者として体験から社長の目線で物事を見て判断できる強みが持ち味です。したがって、的確な判断アドバイスが出来ると自負しています。

◇モットー：「明るく！元気に！！ 前向きに！！！」