

潰れる会社と生き残っていく会社

私自身、経営コンサルタントとして、これまでに関わった企業は、おそらく千社を超えていると思います。当然、それ位の人数の社長ともお付き合いしてきました。それらの経験の中で、会社を潰す社長と、残す社長、今ではだいたい分かるようになりました。

私は会社が潰れることは、ある意味仕方がないことだと思っています。どんな社会においても自然淘汰・新陳代謝は当然のことです。我々の仕事は、そのことで生活が困難になる経営者や従業員、取引先のリスクを減らすことです。

会社を潰す社長の典型は、まず思い込みの激しい社長でしょう。これは両刃の剣です。こういう社長は、時に会社を急成長させます。しかし、その方向性を間違えると、あっけなく会社を潰します。こういう社長には、唯我独尊タイプのカリスマ経営者と言われる人物も多いと思います。

会社を残す社長というのは例外なく謙虚です。自分の及ばないところは部下に任せ、他人の言うことに謙虚に耳を傾ける。こういう社長には協力者やブレーンがついて多くの情報が集まります。さて、あなたは、どちらのタイプの社長でしょうか？

第2章

命の次の次に大事な 資金繰り【財務編】

- ❖ 困り度1：何とか利益を出しているが資金繰りが厳しい
- ❖ 困り度2：このままでは利益が出ない
- ❖ 困り度3：新規融資が受けられない
- ❖ 困り度4：リスケジュール交渉が失敗したら？



石橋研一

しかし、リーマンショック、世界同時不況へと続く、その後の流れは周知の通りです。

オオカミ少年ならぬ、オオカミ中年にならなくて良かったと思っています。

今回、出版にあたり、私たちは何度もミーティングの機会を持ちました。企業再建・再生のプロフェッショナルとして、その知識とノウハウを、この書籍に凝縮したつもりです。

この書籍が、会社再建や事業再生のハンドブックとして、少しでも皆様のお役に立つことができれば、執筆者一同これに勝る喜びはありません。

●執筆者紹介

眞造 豊久 1章担当

(さいせい株式会社 代表取締役、関西大学商学部講師)

さいせい(株)社長、事業再生コンサルタントとして、これまで経営危機に陥った数多くの会社を支援。関与した企業数は1000社以上に上る。中小企業再生支援協議会等の委託専門家としても活躍。中小企業の事業価値と経営者の夢を未来につなぐことを使命に東奔西走中。

石橋 研一 2章担当

(税理士、中小企業診断士、さいせい株式会社 取締役)

決算書2期分を見て、経営者と30分話せば、その会社のヒト、モノ、カネがほぼすべて把握できる財務コンサルタント。銀行勤務経験と幅広いネットワークを活かした金融機関対応にも精通している。

小林 寛治 3章担当

(弁護士、さいせい株式会社 取締役)

単なる教科書アドバイスにとどまらない、中小企業の実態と現場を重視した実践的な法務コンサルタント。柔軟な発想と積極的な施策で、数多くの中小企業の法律と経営の相談に乗る。中小企業の事業再生、契約実務、債権回収等に関する公的機関のセミナー講師を数多く務め、「弁護士費用ゼロで実現 あきらめきれない売掛金100万円を取り返す方法」などの講演著作(DVD)や、TV番組出演の経歴もある。

藤井 恵介 4章担当

(社会保険労務士、さいせい株式会社 コンサルタント)

様々なリスクに対応できる就業規則と、運用を重視した人事評価・給料制度を構築する人事コンサルタント。杓子定規な対応ではなく、企業の個別の事情に合わせた柔軟性の高い対策で適正なコンプライアンスを実現させる。「払いすぎない文句も出ない 小さな会社の給料計算」など著書多数。

島ノ内 英久 5章担当

(中小企業診断士、さいせい株式会社 コンサルタント)

中小企業の売上アップを支援する実践型の経営コンサルタント。企業個別の事情や業界特性などをしっかりと踏まえた上で、達成可能な目標を設定し、経営者と共に行動する。