

「承活」を提唱するコンサルタントと 弁護士の混成チームできめ細かいサポート

買い手と売り手の双方が満足するM&Aを実現するためには、サポートする専門家が、想いを共有することが重要だ。フレックスコンサルティングでは、コンサルタントと弁護士が同じ社内徹底的な情報共有を行い、質の高いプランを提案する。

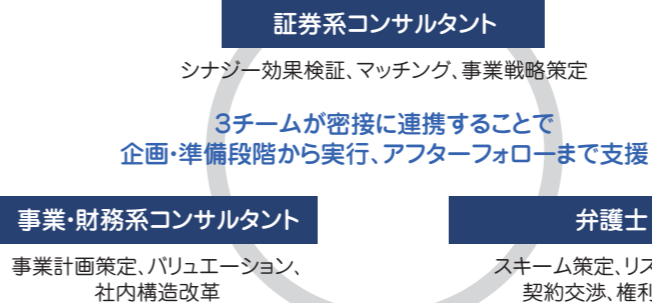
証券、財務、法律の 専門家が総合支援

M&Aや企業再生においては、証券系コンサルタント、事業・財務系コンサルタント、弁護士などの専門家の知識が必要だ。通常は、複数の会社から案件に応じてメンバーを集めチームを編成する。しかし、所属先の異なる専門家を寄せ集めるため、連携がしにくいというのも事実。そんな中ですべての専門家を社内に擁し、すべてをワンストップで提供する会社がある。最近、急激に業績を拡大しているフレックスコンサルティングだ。

「案件に応じて必要なメンバーを集めると、どうしても距離があります。情報共有も難しいですし、想いも共有しにくいのです」
同社は初期段階から3者が揃って参加するため、照準や温度感が合う。その上で、それぞれの立場から本音で意見を出し合い、プランを練り上げていくので質の高い支援ができるというわけだ。

「既存のチームは、それぞれの専門家同士がうまく連携できず、お客様を満足させる回答を見出せずにいたのです」(永田氏)
そこで同社は、ゼロから分析を行い、メーカーに新たな提案を行った。メーカーの課題解決が明らかとなるシナジー効果の高さが評価され、既存のチームに代わり、同社がこの案件を行うことになった。

●チームとして案件組成



情報量より分析力に 基づき「承活」を実践

同社は、事業承継を成功させるためには事業の状況に合わせた準備活動が重要とし、これを「承活」と呼び提唱している。代表取締役

で弁護士の伊藤毅氏はこう話す。「当社は、はじめにM&Aありきではなく、限られた時間の中でその企業の置かれている内外の環境を分析し、必要な作業に優先順位をつけて進めています。その結果多くの事例では事業承継の準備活

●事業承継に向けた準備活動(承活)のためのコンサルティングメニュー

円滑な事業承継の準備のために、企業の置かれている「事業の状況」に合わせて、ステークホルダーごとのコンサルティングサービスメニューを用意している。

事業状況	ステークホルダー			
	社内体制	株主	金融機関	取引先
成長	成長戦略コンサル 経営幹部養成支援	資本政策アドバイザー (乗っ取り防止策策定など)	金利削減策策定・および交渉支援	事業戦略策定コンサル マーケティング戦略コンサル 間接コスト削減コンサル
停滞		資本調達アドバイザー (備忘録改革時における各種手続き株主間調整など)		
下降	社内構造改革支援	資本政策アドバイザー (備忘録改革時における各種手続き株主間調整など)	金融機関対応債権処理支援 (事業再生)	事業構造改革支援

動、「承活」が事業承継の成否を決めていることが多いようです」
この承活が、破たん寸前と判断されたアパレル会社を救ったこともある。業績が悪化して銀行融資の返済が厳しくなったこの会社に顧問税理士が提案したのは、銀行債権カットを前提とする会社売却の事業再生案だった。
「当社への相談があと数日遅ければ手遅れでしたが、自力再生が十分に可能な段階でした」(伊藤氏)
社長の説得は簡単ではなかったが、再建プランが策定され債権カットがない事業承継の可能性も高まっている。感謝されているという。債権カットが行われるケースでは経営者の個人保証の履行が行われることになるが個人を守るノウハウも同社の強みだ。海外へのネットワークも広がっている。リーマンショック後はアジア地域に進出する日本企業が増え、現地企業の買収を手伝うことも増えた。そこでもやはり経営者の想いに寄り添った同社のサポートが評価されている。

お問い合わせ



株式会社
フレックスコンサルティング

〒160-0004
東京都新宿区四谷1丁目20番地 玉川ビル6F
TEL 03-3358-0990
http://flex-c.jp/



代表取締役・弁護士
伊藤 毅氏



シニアマネージングディレクター
永田 寛明氏



取締役COO
山下 保宜氏