

急激な企業の業績悪化の中

独自の方法で「中小企業における資金繰り・資金調達を支援」する51マネージメント。

51マネージメントは21年間2000人の経営相談の中から得た「独自のノウハウ」をもって指導しています。たとえばなしとして・・・20年ぶりに自転車にチャレンジした時、自転車に以外と簡単に乗れるように、51マネージメント代表者は、幼少時にファミリーが倒産した経緯があり、両親が底から這い上がってきたというDNA（タフな肉体と不屈な精神）で交渉術を身につけました。今までに、数多くの交渉を重ねながら、気づいたことは「正しき道を選ぶ人」「家庭を円満にする人」「社員を大切に作る人、社員を通じてお客様を大切に作る人」「最高と最悪を考えることのできる人」となるよう、経営者そして後継者を醸成することが「使命＝本望」と決意しています。

独自のノウハウとは

- 01 緻密な仕組み（失敗しない、公的機関、金郵機関、凜議ノウハウ）
- 02 粘りでシナジースポンサーを探す（諦めずに、一緒に汗をかいて探す）
- 03 金融機関に強い（金融庁検査マニュアルを重視し、合法的解決を支援）
- 04 弁護士、税理士など専門家がリスクを感じることを率先垂範で実行する
- 05 ファミリー（親子、夫婦）の関係を大切にし、円満解決する
- 06 課税等、キャッシュアウトを防ぐ（顧問税理士を支援）
- 07 従業員、取引先を大切にする
- 08 リスクのない企業間合理化（商品譲渡、技術移転、人事交流、営業権譲渡などで調達）
- 09 営業キャッシュフローを認める知的財産を信託化し、資金を調達
- 10 事案毎において、背景の流れを読み切る

シナジースポンサーとは

貴社の「強み」とスポンサーの「強み」を相互に発揮できる収益関係をいいます

51マネージメントの財務顧問とは

上記独自ノウハウを駆使し、P/L（損益計算書）を支援できる仕組づくりや協調先を紹介し、B/S（貸借対照表）の抜本的改善と一時的改善を行います。

秘密保持の徹底

相互において秘密保持は、絶対不可欠であり、秘密保持できない場合はお断りします。

(参考資料)

コンテンツ 1

松本「資金繰りが厳しい・・・ということについて、深い原因があるようです。代表的な原因を列記します。

主に、顕在的な原因と潜在的な原因に分かれます。

(顕在的原因とは)

- 01 販売不振
- 02 営業力が弱い
- 03 銀行で資金調達できない

(潜在的な原因とは)

- 04 総利益が低い = ビジネスモデルの欠陥 (変革)
- 05 金融債務がキャッシュフロー上、負担 = 債務超過または恐れあり
- 06 財務、経理担当スキル不足 = 知識不足、折衝力不足、実力不足、アイデア不足
- 07 自己資金がない = しかし、夢が大きく、経営基盤を創れない
- 08 **シナジー**スポンサーなし = 自力型経営で、援助し合える経営者仲間を創っていない
- 09 株主が多く、経営方針を固められない = 売上よりも金集めに集中
- 10 組織崩壊のため、コスト高、粗利益下落 = 社員との信頼関係崩壊



シナジーとは「互いの強みを発揮し合い、収益を向上しあえる関係」をいいます

コンテンツ 2

松本「増収増益を目指す会社は破たんリスクが大きく、減収増益こそ、企業の経営バランスをとることができる方法です。下記の絵を確認ください。売上(増収)カーブとコストカーブを並行にすることはかなり困難です。むしろ、増収活動は返って、減益となってしまう、破たんリスクは高まるのです。(1図2図)」 一体、誰が推奨してきたのか「継続しなければいけない増収増益活動」

