

51 マネージメント 経営戦略講習会「10の実験済みノウハウ開示」

(対象者)

「企業単位または業界単位」

- ・ 経営者
- ・ 後継者
- ・ 経営企画担当役員
- ・ 財務経理担当役員



予算：100分×2回 (12万円+テキスト3万円) (上級者対象、別途相談)

- 01 スポンサーが価値ある事業を廉価で買うノウハウ
廉価または適正価格の算定方法 / 減損の実際 / 価値のない事業を外す方法 / 偶発リスクヘッジ / ケーススタディ
- 02 スポンサーが金融債務を引き受けないノウハウ
ビークル方式 / エグジット(出口)戦略パターン / 具体的金融債権者への対応(弁護士受任通知) / 債権をプロジェクト化し、債権者とのコンセンサスを得る / 差し入れた担保を競売させない方法 / リ・スケ緩和 / 元利ストップのタイミングとリスクヘッジ / 不動産のオフバランス化 / 連帯保証への対処法
- 03 スポンサーが安心して買収できるノウハウ
業務提携、業務分担のすすめ方 / 事業の分割ノウハウ / 暖簾料の算定技術 / 人事分析ノウハウ / 信用調査ノウハウ / 顧客満足調査 / 梯子(はしご)を外されないノウハウ
- 04 スポンサーの相続対策を考慮した事業譲渡譲受のノウハウ
事業譲渡による株価対策 / 事業譲受による株価対策 / 納税資金づくり / 経営承継の仕組みづくり / EBO(社員による経営承継) / 信託受益権化による株価対策
- 05 MBO・EBOの具体的手順
EBOとはエンプロイメント・バイ・アウトの意 / 従業員による事業承継プラン。ライバル社への事業譲渡を行う時に使うノウ / MBO、EBOに適する事業、適さない事業 / EXIT戦略
- 06 上記に伴う人事戦略
減収減益、減収増益、増収減益における報酬体系 / 不満分子への対応 / 労働争議ヘッジ / 優秀な人材の確定化及び流出防止 / 新会社での報酬体系 / 契約社員化と人件費統制

07 弁護士、公認会計士、税理士の正しい活用法

得意分野を知る / 得意分野を見抜く方法 / 成功報酬体系のつくり方 /
セカンドオピニオンの重要性 / 事務局レベルが左右する / 弁護士間における
ルールを知る / 管財人の仕事とは



08 資産管理会社設立と資産防衛の実例

創業オーナーの資産を形成する仕組づくり / 資産を増やすよりも、いかに防衛するか /
海外資産管理会社の設立、メリットデメリット / 知的財産を活用したロイヤリティ

09 シナジースポンサーミーティングのすすめ

仕入先、外注先、クライアントとのスポンサーミーティング / シナジーの考え方 / 人
間関係の再構築 / しがらみの排除、活かし方 / 利益率向上 / 営業範囲の絞り込み

(プロフィール) 事業承継 100 社突破、株式公開 80 社突破、経営財務戦略 1500 社突破

株51 マネージメント 代表取締役 松本憲昌とはどんな人なのか？

広島県呉市仁方町出身。祖父は日本の匠を象徴する鑪(やすり)協同組合代表を歴任し、業界を幾多もの荒波から支
えてきた。幼 少期に不運にも代々継承されてきた、鑪(やすり)会社が倒産してしまった。(後に仕事観に影響を与えたこ
とはいうまでもない)小中学校時代は多くの取引債権者、金融債権者との対応の日々が続く中、母方の祖父母の愛によ
り育てられた。多感な時期クラシック音楽を通じて情操を知り、大人の喜怒哀楽から起・承・転・結といった感性を鋭く身
で覚えることが出来た。18 歳で上京。家計を考えたが、苦肉の策をもって『音楽の道』を選んだ。音楽学校では、故高久
慶三郎氏との出会いにより、多くの素晴らしい体験を得ることができた。それは音楽を通じた『人間学』そのものであった。

「艶」のある音の出し方とは「艶」のある生き方を求めていると決して出せない。メカニックとテクニクの違いとは、メカニックと
は「技巧的センス」であり、テクニクとは内面的センス～であり、人はメカニックでは感動させられない・・・と教わった。さらには
「愛を与える人は愛を」「感動を与える人は感動を」持ち続けなければならない。



など・今思えば、衝撃的なメソッドばかりであった。

その当時、偶然にも卒業コンサート~のチケットを販売するミッションを得る。歴代記録を超える 200 枚を売り切った。当時、才能 の無さに愕然していたその時、専任教授から「誰にも1つ素晴らしい才能がある」という言葉に、強い衝動を覚え(おそらく商家 としての血が騒いだ)音楽の道から進路変更(転進)をした。地元、広島に帰郷。6年間のサラリーマンを経て、27歳の時(平成元年)起業。その後、ある経営者から「松本君は東京で成功するタイプではないか!」と言われ、悩むことなく上京した。クライアントのすすめで、東京都港区虎ノ門で弁護士事務所と協業で営む。21年間で1500社以上の経営指南を行い、中小中堅企業における「経営の要諦」を探求し続けた。その結果100社を超える事業承継と業績アップ、81社の株式公開に深く関わってきた。勿論、お客様と共に、失敗も多く重ねてきたが、5年後お客さまと再会したとき「相変わらず頑張ってるね - 」と声をかけられた時が最高の快感だった。最近、お客様から「21年間培ってきたノウハウ何ですか?」と尋ねられたとき、「バランスシートの改善」「集客ノウハウ」と答えている。最後に、(株)51マネージメントという社名は「49:51」という意味合いから名付けたもの。たった「2」の差で明暗を分けるということを追求してきた。つまり、「2」の差でオンリーワン経営を築き上げることができる!という概念なのだ。当社の経営理念は「夢のむこうに夢がある」。夢の向こうにある夢を明確にすることが、より実現性を増し、周りにも成果のイメージを与えることができる。例えば、目の前の夢が「世界一周旅行」だとすれば、その向こうの夢は「宇宙旅行」が良い。このように、イメージが湧くことが大切なのだ。最後に、繁忙な経営者に、ゆとりと癒しを感じてもらいたい・と思いを込め薄利多忙(笑い)の日々を送りつつ今夜もどこかで経営者の話を聴いている。

松本がいつも語り続ける格言

- ・「会社は潰れるように、できている」「100年維持できる会社は0.02%。10年維持できる会社は、0.07%」
- ・3つの「や」が大事。「やり場」「やる気」「やり方」。経営者の仕事とは、次の経営者を創造すること(やり場づくり)
- ・激動の時代こそ「激動せよ」「リスクのとれる人材となれ、リスクこそ成長の糧となる」
- ・手を抜いて結果が出たものは、成果ではない。実力に結び付かない。しかし、運が左右するのも事実だ。
- ・運を引き込むためには「基本動作の徹底」。よいことは「お陰さま」。悪いことは「報い」と考えよう。

FAX 申込み書 03 - 5738 - 1092

いずれかを選択ください 基本講習 上級者講習

希望日

希望時間

会社名

出席者名

1氏名

役職名

2氏名

役職名

3氏名

役職名

事前質問内容あれば