

# 企業再生と経営改善計画策定

## 我々の使命

2008年から続く世界的な不況の影響で、多くの企業が「売上の激減」「多額の負債に返済が追いつかない」「多くの含み損を抱えている」といった事態に直面しています。規制緩和後の自由競争時代を乗り越えた「勝ち組」企業であっても、かつてないほど危機的な状況に置かれています。

いまアクションを起こすべきは何か。第1に、債務切捨て、企業救済などの「法律」による理論武装、そして顧客指向のマーケティング戦略の再構築であると考えます。時々刻々と事態は変化します。将来の方向性をつかみきれず不安をお持ちの方、手遅れになる前に一度ご相談下さい。

## 企業再生の流れ

個別相談

簡易分析  
改善提案

契約(契約期間は現況  
調査後1年間となります)

### 【現況調査】

- ① 将軍の日
- ② 財務分析
- ③ 経営幹部面談
- ④ 社風調査アンケート
- ⑤ 資金繰り予定表の作成
- ⑥ 持分のガバナンス

### 【再生支援当初3ヶ月】

- ① 銀行折衝(代理及び支援)
- ② 経営改善計画の策定
  - ・商品/営業戦略(マーケティング)
  - ・財務リストラ、固定費削減
  - ・リスクマネジメント
  - ・中期資金繰り表の作成
- ③ 財務資料等事務改善の支援

### 【再生支援以後9ヶ月】

- ① 経営改善計画の実践支援
- ② 債務切捨て(第2会社方式 他)
- ③ 予実績管理
- ④ 経営者のギアチェンジ

※現況調査の結果、企業再生が不可能と判断された場合には、上記の再生スキームではなく企業の清算を提案することもあり、ご契約はお受けできません。


## 標準報酬

| 売上高       | 1~5億    | 5億~10億  | 10億~30億 |
|-----------|---------|---------|---------|
| 現況調査/着手金  | 300,000 | 400,000 | 600,000 |
| 当初3ヶ月(月額) | 200,000 | 300,000 | 500,000 |
| 以後9ヶ月(月額) | 150,000 | 200,000 | 300,000 |

※ 消費税は別途

※ 税務・会計顧問契約を契約していただいた場合には、標準報酬の半額とします。(ただし、現況調査は除く)

私たちは、「人」を育て「企業」を育てる  
コンサルタントです。

 **こうの経営  
グループ**

### 【Company Profile】

#### 株式会社こうの経営

代表: 高野 勝良(公認会計士)  
本店: 埼玉県加須市東栄1-13-11  
従業員数: 23名(グループ計)  
TEL: 0480-65-1768  
FAX: 0480-65-9261  
URL: [www.kono-keiei.com](http://www.kono-keiei.com)  
交通: 東武伊勢崎線加須駅 徒歩13分

