

ターンアラウンド・スペシャリストとして著名な「越 純一郎氏」が指南

コロナ後の業績回復を図るために必須の「経営戦略の根幹」とは?

アフターコロナの [事業再生要諦]講座

内科治療的な「事業選択」に関するキーポイントを
現実的な視点から、15の具体的なエピソードを交えて解説



コロナ禍で業績低迷を余儀なくされた業界は少なくありません。特に、飲食やホテル、観光・旅行、レジャー、また対人接触が主体の介護やヘルス&ビューティ、さらに冠婚葬祭などのイベント事業は業績回復が遅れぎみで、いまだ5~7割経済の渦中にあるようです。

はたして、コロナ感染が収束すれば業績は回復するのでしょうか?
もしくは、コロナ禍で見過ごしている大きな盲点はないのでしょうか?

本セミナーでは、低迷していた企業を実際に再生させ、ターンアラウンド・スペシャリストとしても著名な越純一郎氏を講師にお招きし、アフターコロナに事業再生を目指していく今だからこそ習得したい「事業再生の基本認識」「経営の原理・原則」「事業選択の要諦」「経営戦略の根幹」等を、具体的なエピソードを交えて講義していただきます。

観光・レジャー、不動産・建設、飲食・商業、介護・医療、冠婚葬祭など幅広い業種の経営幹部の皆様のご参加をお勧めいたします。

開催日時

2022年 7月26日(火) 10:00~17:00

会場

明治記念館

東京都港区元赤坂 2-2-23 ☎03-3403-1171(代)

※詳しい会場案内図は参加証にてお知らせいたします。

参加費 (テキスト・昼食・コーヒー代を含む)

63,800円 / 1名様 ※消費税及び地方消費税を含む

●同一申込書にて2名様以上参加の場合

58,300円 / 1名様につき ※消費税及び地方消費税を含む

主催: 総合ユニコム(株) / 月刊レジャー産業資料 /
月刊プロパティマネジメント / 月刊フューネラルビジネス

FAXで
お申込み

左下の申込用紙へ記入し、下記フリーダイヤルへFAX願います。

☎0120-05-2560 (不通時はFAX.03-3564-2560)

ネットで
お申込み

下記URLの弊社ホームページからお申込みできます。

<https://www.sogo-unicom.co.jp>

お問合せ先 / 総合ユニコム(株) 企画事業部 ☎03-3563-0099(直通)

FAX用参加申込書 アフターコロナの「事業再生要諦」講座

会社名(フリガナ)	貴社業種
所在地(〒)	振込予定日 (月 日) 当日現金支払い希望... <input type="checkbox"/> ご担当者名 ()

TEL ()	FAX ()
出席者① 氏名(フリガナ)	所属部署・役職名
E-MAIL	

出席者② 氏名(フリガナ)	所属部署・役職名
E-MAIL	

●お申込み方法

- 左記「参加申込書」にご記入後、上記FAXにてお申込みください。参加者宛に「参加証」/請求書/銀行振込用紙をご郵送いたします。「参加証」は当日ご持参いただき、会場受付に「お名前1枚」と共にお渡し願います。
- 開催直前や当日のお申込みもお受けいたします。その場合は、FAXにて「参加証」をご送付いたしますので、必ずFAX番号の明記をお願いいたします。なお、お支払方法につきましては、別途ご連絡をさせていただきます。

●参加費のお支払について

- 参加費は「請求書」到着後、原則として開催3営業日前迄にお振込み願います。
- お振込みが開催後日になる場合は、左記「振込予定日」欄にご記入ください。
- お振込手数料は貴社にてご負担願います。
- 当日現金でのお支払いも可能です。「当日現金支払い希望」欄に☑印をご記入願います。

●お申込者が参加できない場合について

- 代理者にご出席いただけます。既送の「参加証」と「代理者のお名前1枚」をご持参のうえ、当日会場受付までご来場ください。

●キャンセルについて

- 開催3営業日前(土日祝日、年末年始を除く)迄に、弊社宛に「会社名/氏名/電話番号/返金先銀行口座(振込済みの場合)」を明記の上、FAX.03-3564-2560宛に必ずご連絡ください。
- 返金手数料として2,000円(1件毎)を申し受けます。なお、開催2営業日前以降のキャンセルにつきましては、全額をキャンセル料として申し受けます。その際には当日配布資料を参加者宛にご送付いたします。

●その他ご連絡事項

- お座席は受付順を基本に当方にて指定させていただきます。
- 会場内は禁煙です。講演中の録音・録画、携帯電話等での通話はお断りいたします。講演中のPCの使用は可能ですが、使用に関しては周囲へのご配慮願います。
- ご記入いただいた個人情報、弊社商品案内ならびにセミナーの適切な運営、参加者間の交流促進のために利用させていただきます。
- 主催者や講師等の諸般の事情により、講師変更や開催を中止する場合がございます。その際には弊社より参加者にご連絡させていただきます。
- 開催中止の場合は受講料を返金いたしますが、それ以外の理由では返金できません。また、開催中止の際の交通費の払い戻しやキャンセル料の負担はいたしかねます。



アフターコロナの [事業再生要諦]講座

PROGRAM ※昼食休憩・コーヒーブレイクのほか、随時休憩を挟みます

I. アフターコロナの事業再生 — その本質と基本認識

1. 不良債権の2つの類型 — バブル型と不況型
2. 再生実務の2つの類型 — 外科手術（スクラップ型）と内科治療（ビルド型）
 - 内科治療のキーワード
3. ターンアラウンド・スペシャリストの2つの類型 — ニワトリ型とブタ型
 - ニワトリは企業の「外側」、ブタは企業の「内側」。ブタ型人材の不足
 - 投資プロセスの3段階（買う→育てる→売る）。最も重要なのが「育てる」

II. 「志」と「経営力」 — 歴史に学ぶ2つのキーワード

1. 「志」と「経営力」 — 2つのキーワード
2. 「歴史に学ぶ」とは — 「経営の真理」には歴史の証明がある
3. 人格的要素と技術的要素 — 最も重要な成功の要諦とは
 - 人格面の要諦が「志」、技術面の要諦が「経営力」
4. 日本再生の志と戦後の日本再建の担い手たち
 - 日本再建の創業者に資金と技術はあったか？

III. 事業再生の実務とキーポイント — 内科治療的な「事業選択」を中心に

1. 外科手術的な再生実務に関する法制等の学び方
 - (1) 債務整理に関する法制
 - 効率的な学び方（破産法の概要を学ぶ、民事再生法と会社更生法の違いを学ぶ）
 - (2) M&A手法の基礎
 - M&A的な手法（事業売却、企業売却など）
 - LBOの基本スキーム
 - 会社や事業の売買価格の決め方（不動産鑑定士の3つの評価手法、すなわち「取引事例比較法、収益還元法、原価法／再取得価格法」と基本的に同じ考え方）
 - M&Aにおける価格算定は、収益還元法が基本
 - 単年度収益（EBITDA）の何倍で会社を買収するか
2. 内科治療的な事業再生実務に関するキーポイント
 - (1) 事業選択
 - 「作れば売れる」時代ではない。「買ってもらえるようにしないと、売れない」時代
 - 視点①「プロダクト・アウト」から「マーケット・イン」へ
 - 視点②「市場が大きければビッグ・チャンスだ」という勘違い
 - 視点③「誰でも参入できる巨大市場」では誰が勝つか？
 - 視点④ 新規事業の検討で、よく見られる事業選択の誤り
 - 視点⑤ 起業／創業における事業選択のよくある間違い
 - 視点⑥ 競争を考えるべきことは、海外進出でも同じ
 - 視点⑦ 事業選択では「強み」が重要。では、「強みの定義」とは？
 - 視点⑧「勝てるか否か」の1点だけを検討せよ！！
 - (2) 人口ボーナス期の事業経営
 - 人口ボーナス／人口オナーズとは何か
 - 高度成長期は二度と来ない。経済停滞を前提とした事業経営が必要

IV. 最後に — 「志、スピリット、運」

1. 志とスピリット ●志が人を動かす、その心象風景がスピリット
2. 「運」 ●「運の良い人間」とは「誰もが、その人を応援してしまう人間」

講師（越純一郎氏）からのメッセージ — 以下の3つの視点を考えてみてください

- ① 不変原則：コロナがあってもなくても、「+1」は「2」です。このような「原理・原則」は変わらないのです。つまり、コロナとは関係なく、普遍にして不変な「経営の原理・原則」は、あらためて確認し、習得しなければなりません。しかも、計算のツールが「手計算→電卓→電子計算機」と進化するとともに、経営の技術も進化します。
 - ② コロナ以外の原因：コロナが去っても苦しい業種等もあります。たとえば、飲食業はコロナ以前から「今年もまた、飲食店の倒産件数は史上最悪を更新！」という状況が続いていました。こうした状況では、「コロナ対策」だけでなく、「新規事業開発」や「業種転換」といったテーマも重要でしょう。
 - ③ マクロ経済状況：コロナは世界を変えました。しかし、世界経済・日本経済を決定するマクロ要因には、コロナよりもはるかに重要なものがあります。人口動態とイノベーションが代表的なものです。
- ※
- 今回の講座では、上記の視点を踏まえながら、「現実的に」、「全体観と本質を把握」できるように解説し、特に「日本ではよく認識されていない事項」に重点を置きます。（なお、本講の内容は、本来は丸三日間の講習のために作られたものなので、今回はメリハリをつけ、他の場では学べない事項を中心に進めます）



越 純一郎

株式会社せおん 代表取締役

こし・じゅんいちろう●1978年、東京大学法学部卒業。メガバンクにて20数年にわたり日米でインベストメント・バンキング、証券化、M&Aなどに従事。2000年に帰国後、企業再建の現場型経営者に転身し、死の淵にあったシグマ／千秋薬品グループを数年で再建。その姿は「再生の時代」の嚆矢として、週刊ダイヤモンド、ワールドビジネス・サテライトなどが広く伝え、またNHKはこれを素材としたドラマ「ハゲタカ」を放映した（柴田恭兵が演じた主人公「芝野健夫」のモデルが越氏）。一方、産業再生機構の発足に合わせて出版した「事業再生要諦」（商事法務、2003年）は、同年のベストセラーとなった。これらと併行して、ビジネス・スクールで教鞭を執りつつ、「せおん経営塾」および「せおん不動産塾」を主宰し、多くの経営者を指導。さらに、数々の公職（法務省「外国弁護士制度研究会」委員、文部科学省「スーパーグローバルハイスクール事業」運営指導委員等）、教職（東京医科歯科大学大学院、東洋大学経営学部大学院ほか）、タイ王国で唯一の政府系金融機関「バンクタイ」シニア・アドバイザーなどを歴任するなど、多方面に活躍。これまで行なった数百回に及ぶセミナー／講演／研修、ならびに東京高等検察庁、新日鉄、JR東日本などで行なった役員研修・幹部研修は、例外なくすべて好評で、深い影響を与えてきた。現在、(株)テイク・グッド・ケア（薬剤師向けEラーニング）代表取締役、(株)せおん（経営コンサルティング）代表取締役。

総合ユニコムでは、新型コロナウイルス感染予防対策に取り組み、セミナーを開催いたします。ご参加のお客様におかれましては、会場での手指のアルコール消毒の励行、ならびにマスク着用をお願い申し上げます。

総合ユニコム(株) 企画事業部

〒104-0031
東京都中央区京橋2-10-2
ぬ利彦ビル南館6階
☎03-3563-0099 (直通)

ダイレクトメールの送付先変更・中止は、お手数ですが、封筒ラベルにご要件を記入の上、弊社企画事業部（FAX.03-3564-2560）迄ご連絡ください。

お問合せ先