



物流ニッポン

2008年(平成20年)

6 | 19 (木)

発行/月曜日・木曜日 第3142号

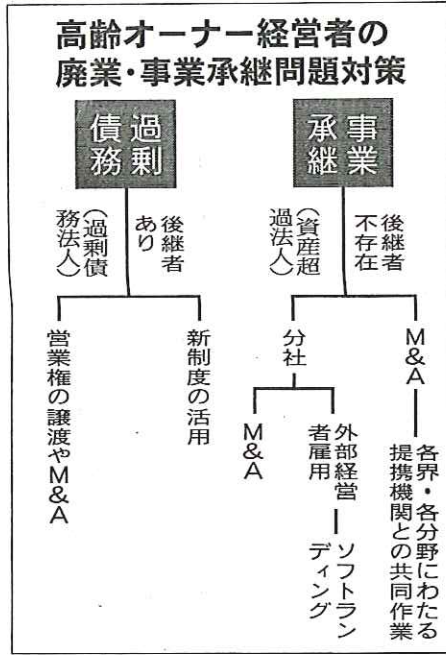
購読料/半年32,130円(月額5,355円、税込)

©物流ニッポン新聞社 2008 (昭和44年4月1日第三種郵便物認可)

経営再建の「相談窓口」

イーソーコ 日経団と協力関係

【石井麻里】イーソー港区は、中小企業向け日経団総合コンサルティング(遠藤文社長、東京都経営コンサルティンク)のング(日経団、湯沢茂社



長、千代田区と協力関係を締結した。日経団では、高年齢オーナー経営者の廃業・事業承継問題に「相談窓口」となる「イーソーコ」が「相談窓口」となる。日経団は、中小企業の総合問題処理センターとして三十余年にわたって取り組んできた。四月から、債務超過に陥った中小企業や高年齢オーナーの企業再生を目指す「ネバ

「イーソーコ」は、事業承継問題に「相談窓口」となる。日経団は、中小企業の総合問題処理センターとして三十余年にわたって取り組んできた。四月から、債務超過に陥った中小企業や高年齢オーナーの企業再生を目指す「ネバ

「イーソーコ」は、事業承継問題に「相談窓口」となる。日経団は、中小企業の総合問題処理センターとして三十余年にわたって取り組んできた。四月から、債務超過に陥った中小企業や高年齢オーナーの企業再生を目指す「ネバ

「イーソーコ」は、事業承継問題に「相談窓口」となる。日経団は、中小企業の総合問題処理センターとして三十余年にわたって取り組んできた。四月から、債務超過に陥った中小企業や高年齢オーナーの企業再生を目指す「ネバ

「ギブアップ制度」を入。日経団コンサルタント、弁護士、公認会計士、税理士などの専門家問題解決に当たっている。

事業を継続したいが後継者がなく、資産と負債を比べて資産が多い「資産超過法人対策」は、事業内容を精査し、資産や負債の整理方法を検討するもの。生産性の見込み、事業分野を見直し、分社やM&A(企業合併・買収)など第三者への事業承継も視野に入れ、営業権の譲渡やM&Aを画を立てる。

後継者はいるものの、借入金過多で、資産を処分して再生も期待できない。中小企業白書によるとの充実を図れる。

事業用資産や住宅など担保物件を投資会社などに売却し、負債を圧縮。後継者が設立した別会社に投資会社が担保物件を貸し、事業の継続を支援。第二法人は残債計画を立てて、オーナー法人の借入金を完済する。

資産を処分しても負債の半分にも満たない「過剰債務法人対策II」では、取扱商品、技術力、特許、のれん、販路などあらゆる企業価値を模索する。

営業権の譲渡やM&Aを提案。その際、イーソーコのノウハウを活用し、物流改善や不動産の収益物件化など企業価値の向上による再生も期待できるようになるため、物流不動産コンサルティングサービス

二〇〇七年度に廃業した事業所は四十三万八千件で全事業所の七・四%に当たり、開業事業所の一・五倍以上。少子高齢化社会のわが国にとっても死活問題で、そこから発生する従業員失業問題や失われる技術、取引先への波及など、経済損失は甚大とみられている。

日経団ではイーソーコとの協力関係を通じて、中小企業の比率が圧倒的で、後継者を含む人材不足に悩む物流業界向けに「ギブアップ制度」を提案。イーソーコも、日経団のコンサル機能を間接的に提供できるようになるため、物流不動産コンサルティングサービス