経営をよりよくしたい経営者様へ

# 経営カイゼンつうしん

今回のテーマは事業再生その１

vol.33

## 1. 事業再生って？

本格的に、コロナ融資や、ゼロゼロ融資の返済が始まり、中小企業経営に影響が出てきました。

また、世の中の流れが大きく変わり、これまでの常識が通じない、これまでのやり方が通じない、そんな世情になってきました。

今までの、会社経営で、だんだんと企業の体力が削がれていき、継続が危ぶまれることがありえます。

手元資金が減ってきたり、お客様離れが顕著になってきたりと、目に見えるカタチで、問題視しなければならない場面もありそうです。

そこで、
これまでのやり方を見直し、新しい地平線を切り開くという意味合いでの「事業再生」が必要となります。

事業再生は、ひとことでいえば、世の中の流れの半歩先に、企業経営をチューニングするということです。

事業再生にも、ステップがあります。

事業がどの段階にあるのか？
一度検証し、手を打っていく必要があります。

## 2.事業再生の度合い

今日は、どれだけ、企業経営に影響があるのか、判別することにしましょう。

１：自力で、経営改善ができるレベル
２：第三者の目線でチェックを受けるレベル
３：どうも、資金繰りがうまくいかないレベル
４：資金繰りに窮してして困っているレベル
５：明日どうなるかわからないレベル

５段階あると、ワタクシは考えています。

次回以降、ひとつずつ、
処方箋を書いてみようと思います！

みなさまへ、手紙を書くつもりで書きます！

## 3.自己紹介

**国仙悟志（こくせん さとし）**　１９７４年７月９日、札幌市生まれ。早稲田大学法学部卒業後、地方大手百貨店に入社し、店頭販売、販売促進、店舗運営、民事再生法手続関連部署にて勤務しました。
　在職中、室蘭店勤務で赴任していたときに、あまりにも時間があることがわかり、（正確に書くと、ビールと焼鳥が美味しく不摂生がたたり、健康診断の結果が悪く、人事部に呼ばれたのがきっかけ）産業能率大学経営情報学部通信課程を受け、卒業しました。勝間和代氏がメディアによく出ていたころで、早起きして勉強に励むという生活スタイルが話題になり、ワタクシも、早起きの習慣を手に入れました。このとき以来ずーっと早寝早起きを行っています。
　その後、中堅石油販売会社にて勤務し、その間に、中小企業診断士を取得し、２０１１年に独立開業、２０１４年に法人を設立しました。百貨店時代に経験したマーケティング、マーチャンダイジング（品揃え戦略）、プロモーション、企業再生、そして、石油販売会社で経験した中小企業の実体験。
これらの経験、さらには、開業後の活動、研究などが、今の仕事のベースになっています。

©中小企業診断士　国仙悟志　株式会社ブルームプラン