

信用情報

第12813号
号外

創業60周年
記念特集号

トップインタビュー

株式会社エイガールズ

株式会社経営戦略合同事務所

ほか

特集

戦後日本のファッション史

戦後の経済・金融史

ほか

「企業価値」を高めるための経営サポートで 実績を積み上げる

株式会社 経営戦略合同事務所（KSG）

代表取締役社長 眞藤健一 氏

IT技術の進化によって、世界のビジネスは今や手に届く距離で行われるようになったといっても過言ではない。日本経済もバブル崩壊後の長い停滞期を抜けて「いざなぎ超え」とも評される長い好調期に入り、株価上昇、都心部の地価高騰、求人募集倍率改善などの記事も踊る。



眞藤健一社長

しかし、かつてないほどの「スピード感」が経営に求められる時代を背景に、中小零細を中心として、なお一層厳しい環境下に置かれている企業も決して少なくない。景気回復ムードとは裏腹に、こうした業績不振企業の「経営再建」問題や後継者不在に悩む企業の「事業継承」問題は深刻で、投資ファンドやコンサルティングといった専門家の役割も高まる中、メガネチェーン大手ビジョンメガネの再生などに実績を持つKSGの眞藤社長に話を聞いた。

「フォー・ザ・カンパニー」の 軸足はぶれずに

「まずは御社の事業内容について教えてください。」

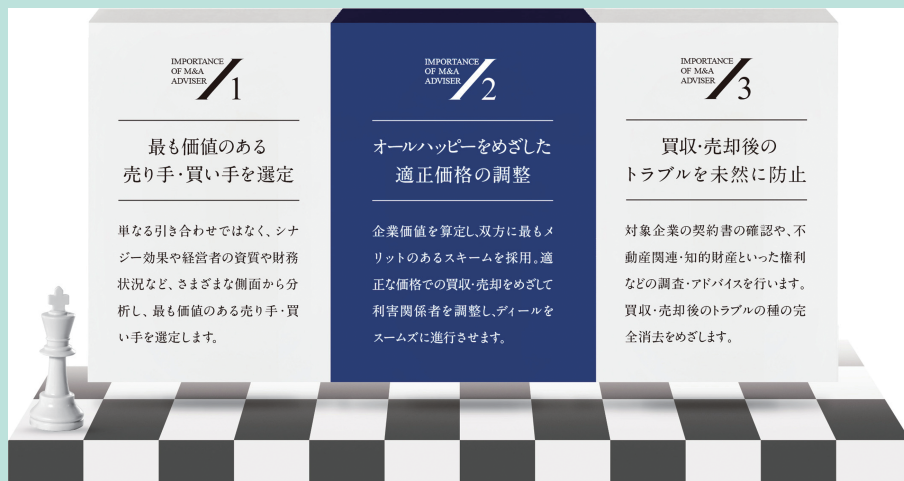
眞藤 事業領域としてはM&Aに関わる全てのことを手掛けています。一つは業績不振に苦しんでいる企業へ融資及び投

資を行い、急場を凌ぎ、その後営業・経営支援を行いながら、企業価値を高めていく、いわゆる企業再生事業です。

また、事業承継やグループ再編などの案件においても同様に、企業価値を高めるための様々なアドバイスなども行っています。その中には、ファイナンス面での支援や、資本政策に関わるデッド（負債）、エクイティ（株主資本）などのサポート業務や、M&Aに必然と関係して

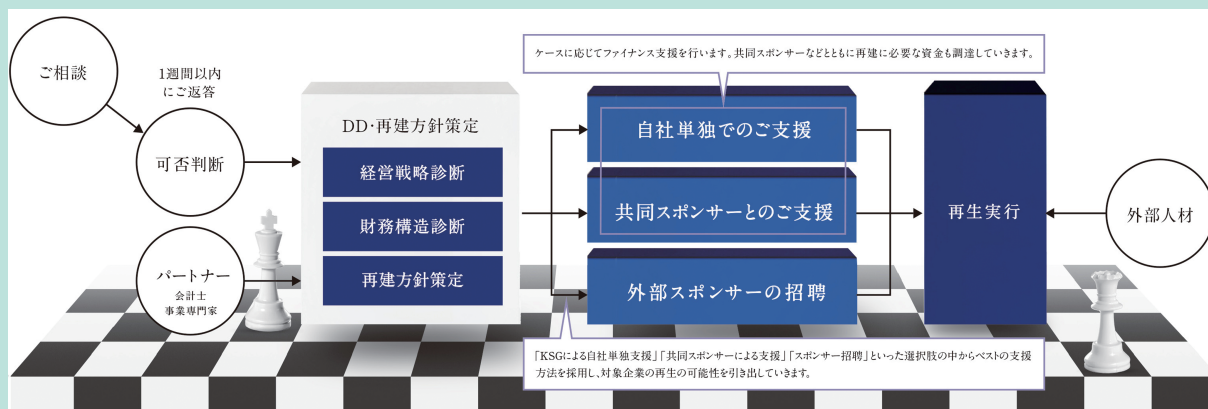


事業内容



M & A アドバイザリー事業

くる不動産関連事業などが含まれます。事業として分かりやすく大別しますと、「企業再生支援事業」「グループ再編支援事業」「M & A アドバイザリー事業」「ファイナンス支援事業」「不動産関連事業」の5つが柱となります。M & A 事業会社という一般的なには企



企業再生事業

業売買のイメージが強い部分がありますが、純粋に経営のサポート役として直接関与する事も少なくないのですね。

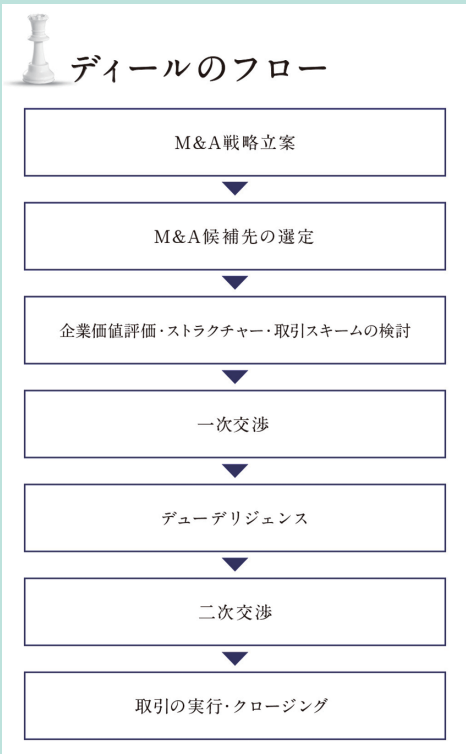
眞藤 もちろんそうです。ファイナンスだけを支援をするケースもあれば、我々自身が実際に資本を投入し、経営に参画させてもらうケースもあります。

― 御社の企業理念や強みについて教えてください。

眞藤 我々の理念は「フォー・ザ・カンパニー（会社のために）」です。原則、支援させていただく会社の企業価値を高める方法論を追求していきますので、そのための手段としてベストと判断した方法を提案します。もちろん、それがM & A となることもあります。結果として、オーナー様や従業員様、さらにお取引様にも喜んでいただけるようにプランニングします。再生企業であってもなくとも、企業価値を高めていくという部分の軸足がぶれないような経営にスタッフ一同が努めています。

― 昨年の3月で設立からちょうど10年を迎えられています。これまでの主だった実績案件というところのような先になりますか。

眞藤 一番の大型案件と言えばメガネ・コンタクトレンズチェーンの㈱ビジョンメガネ（大阪市）の再生案件になるでし



ようか。平成25年に民事再生法を申請しましたが、当社が再生スポンサーとなり、資金面、経営面の支援を致しました。既に再生手続も最終しており、業績も安定しています。

— 具体的な取り組みは。

眞藤 本件に関しましては、経営陣を変えたいということはしませんでした。ただし、再生案件ですので、財務面のテコ入れは真っ先に行いました。ピーク時は280店舗弱を展開するところにまで成長した企業ですので、経営不振に陥った原因は必ずしも経営陣が全て悪かったのかと言え、そうではありません。色々な外的要因も当然あったはずなので、その辺を突き詰めながら、経営方針についてもマイナーチェンジ程度にとどめまし

た。その上で、当たり前のことですが、「信賞必罰」の「信賞」部分を改めて徹底させました。

また、販売面ではできる限り無駄を省く、いわゆる「やらないことで効率を上げる」ところにも着手し、商品的には同業他社に対抗していくために、自社の強みである遠近両用メ

ガネを強化しました。これが功を奏して、特にシニア層のお客様の来店機会が増え、顧客単価もアップすることが出来ました。他社にはない技術力を持つていましたので、レンズ屋さんと言われてもおかしくないくらい、遠近両用商品には力を入れましたね（笑）。

外部資本を入れて企業価値を高める時代に変わりつつある

— 近年、M & Aの動きがより活発化してきているように感じているのですが、その辺りはいかがでしょうか。特に中小企業などは後継者問題といった悩みも多く抱えていると思いますか。

眞藤 そうですね。そうした動きは確かにあると思います。当社においては、企

業理念を高めることをなによりも重視していますが、その理念に賛同していただけるオーナー様からのご相談が増えていきます。会社が良くなるのであれば、オーナーチェンジも選択の一つであると考えておられる企業（オーナー）様とは、良い形で取り組みが来ています。どうしても、オーナーシップと企業価値を高めることとはイコールにはならないこともあります。外部の資本を入れることによって企業価値が高まり、結果としてオーナー様が持つ株式価値が高まることにもつながるのであれば、そのような提案を致します。

— これまでは、オーナー社長が株主であり経営者となつて会社を大きくし、パブリック化していくのが主流でしたが、それだけではなく、状況に応じて外部の資本も取り入れながら会社を成長させていく、そうした時代に変わりつつあるのではないのでしょうか。

— IT社会となり、SNSの進化などもあつて時代の流れがますます速くなっています。こうしたことも一つの要因となっているのでしょうか。

眞藤 非常に大きな要因だと思います。やはり、会社に欠けている部分が多いIT面だと認識されている企業が多いので、欠けている部分をM & Aなどで補

い、企業価値を高めていくことが必要となってくるのではないのでしょうか。これは、繊維・アパレル業界にも当て嵌まると思っております。

繊維業界もビジネスチャンスは

まだまだある

— ちょうど、繊維・アパレル業界にも触れていただいたところで、我々繊維業界に対する現在の印象はどう持たれていますか。

眞藤 Amazon、ZOZOTOWNといった通販業者の販売力が強くなっているというのが率直なところなので、



小売業者の事業展開や再編の動きなどには注目しています。やはり柔軟さが求められる業界だと思えますので、この先に

大きな変化が出て来るのではないのでしょうか。あとはB/Sの意識が強い企業が生き残っていくのではないかと個人的には思っています。業界全体としては決して良い環境にあるとは思っていませんが、高い技術力を有している工場などもありますので、やり方次第では、ビジネスチャンスはまだまだあるとも思っています。我々としにしても、実際のMDに関する部分などは難しい部分もありますが、M&Aだけではなく、ファイナンスや不動産など資産運用のアドバイザ的な面からサポートできると考えています。

— 繊維業界では今年、岡山の玉野縫製(株) (紳士コート製造) を支援しましたが。

眞藤 同社については以前から再生についてのご相談を受けていました。いろいろとお話をさせていただく中で、非常に高い技術を持っていることが確信できました。これなら企業価値を高めることが十分に可能だと判断し、融資を実行し再生させることが出来ました。

— 現在、繊維関連の企業からご相談を受けられてはいますか。

眞藤 そうですね。社名を申し上げることとはできませんが、ご相談はいただいで

います。

— 最後になりますが、この先の事業展開をお聞かせください。

眞藤 現在でも弁護士や会計士などパートナーシップを結んでいる専門家や上場企業のOBなどの顧問団を有して幅広くネットワークを構築していますが、より広範囲の専門スタッフを増強してソリューションの強化を図り、より一層クライアント様に貢献できるように体制作りを進めていきたいと思っています。

繰り返しになりますが、M&Aの中の企業売買はあくまで企業価値を高めるための一つの手段に過ぎません。我々は企業価値を高めるためのサポートを全般的にさせていただいたおります。逆に言えば、企業価値を高めることでいい形で売る事も可能となってきます。ご自身の会社を良くしたいと考えられているオーナーさんであれば、ぜひご相談していただきたいですね。

— 今日はどうもありがとうございました。

●会社プロフィール●

会社名：株式会社 経営戦略合同事務所 (KSG)
代表者：眞藤健一
住所：東京都港区新橋3-8-8 リバティ8ビル
TEL：(03) 3436-8282
FAX：(03) 3436-8280
URL：www.k-s.g.jp