



## 「1社でも多くの企業を救済したい」

### 経済環境

何が起きている？倒産の急増、不況の嵐です。

### 国内金融事情

海外だけでなく国内金融機関も資金収縮が始まり、繰り回し資金も出なくなりつつあります。どんな健全な企業にも、資金繰りの危機が訪れる時代です。

### 2008年は、不況嵐時に生き残りを掛ける 商機到来期と見れるか？

どんな火の粉が降りそそいでも、**金融機関の経験豊富なコンサルが付いていれば万全。**生き残れば、絶好の商機到来。

### 業況悪化で行き詰ったら、誰に相談するかで、その企業の運命が決まる！

弁護士事務所ですか？ 顧問税理士さんですか？倒産を免れた経験者？

素人（金融）の生療法ほど怖いものはありません。

本来、相談相手に選ぶなら、交渉相手の内情を知り尽くした者がベストのはずです。

私は、銀行で30数年勤務し、支店長6店舗経験し、本部経験もあります。

特に、不良債権に関わる部署である本部管理部（取立て屋）の責任者も勤め、金融庁、債権買取会社への対応も経験し、関係者全ての内情を理解しております。

交渉相手の懐を知るものが味方にいるほど心強いものが無いはずです。

### 中小企業が法的破産をなぜ考えるのですか？

企業は法的破綻、自己破産、民事再生を考える必要があるのでしょうか？

高利貸しや闇金、サラ金の借入が多額で返せない方は仕方がない場合もありますが、通常、金融機関だけの借入が返せないから、即、破産を考えるのは、いかがですか？

**企業は、経営者自ら仕事を辞めると決めか、不渡手形を出さないと企業は倒産しません。**

私たちは、法的処置は一切行いません。

### 再生シナリオ「平成の徳政令」の活用こそ経営者の安心のよりどころ

今は、資金収縮で黒字倒産にもなりかねない時代です。

もし、あなたの会社が業況悪化で資金的に行き詰ってしまっても、企業再生のシナリオは必ずあるはず。希望を捨てないでください。

「平成の徳政令」を活用すると返せない借入を返さなくて済むという

夢のようなことも実現する可能性が生まれます。

「返せないのに、なぜ、そこまで返したがるのですか」金融機関以外の高利や親戚家族の個人のお金をつぎ込むのも可笑しいです。金のビジネスの世界を間違えていると思いませんか？

## 私のコンサルとしての理念

金融機関での30数年の中での罪の償いをしたいと起業しました。

このままでは、旧約聖書に書かれているように、「金貸しの手代は地獄に落ちる」とあるように地獄に堕ちたくないと日々、徳を積むことに励んでおります。

理念「1社でも多くの企業を救済したい」

お金を目当てに、成功報酬や顧問料以外に請求をするような仕事はしません。

銀行で現場の支店長6店舗経験して、本部で債権取立ての責任者を経験し、「金融庁、債権買取会社、銀行」全関係者の落としどころを把握している企業再生コンサルは、他にはいないと自負しております。

理想の再生は、オーナー社長は、そのまま、外見何も変わらず、変わっているのは、借入が無くなるか激減するだけです。

M & Aで会社を売り飛ばしたり、スポンサーに経営権を譲るような事はしません。

## 相談時には、

初回面談は2時間無料です。

面談時に、ご用意願う書類は

1. 決算書 3期
2. 銀行返済明細書
3. 不動産謄本（法人、個人、保証人所有）

初回面談時に、再生のシナリオを全て説明し、経営者自ら実行可能な内容の場合は、自らが実行していただきます。

内容的に、お手伝いが必要であると判断した場合には、顧問契約を提示させていただきます。

銀行との最良の交渉は、当事者間で行うべきものです。これは、元金融機関債権回収担当者の経験から、自信を持って言える結論です。銀行内情を知らないコンサルほど、同行することで仕事をしていると自慢するコンサルがいますが、大間違いです。

私たちは当然、交渉時に予想される金融機関の出方等について事前指導、説明を行いますので不安解消、安心です。これは、元金融機関取立て経験者として、金融機関の内情を全て知り尽くした者だけにできる強みです。