

松本晋社長



企業経営全般のコンサルティングを手掛けてきたエムエス・コンサルティング(松本晋社長、東京都中央区)はこのほど、荷主開拓など、営業をサポートしながら、元金融マンという立場で資金繰りのアドバイスを行い、企業の再生を図る一方、ときにM&A、そしてときに後継へのバトンタッチをサポートしながら事業者の事業承継を円滑に行うことを目的に、運送事業者専門の企業再生・M&A事業部を立ち上げた。ドライバー不足やコンプライアンスの徹底が求められるなど、事業者を取り巻く環境が厳しくなる中、トラック業界では、対応が後手に回り、将来的な展望を描けないままに、日々、事業を営む中小・零細事業者は決して少なくない。松本社長は、「こうした事業者のサポートを行い、1社でも多くの倒産回避と、円滑な事

企業再生・M&A事業部を設立

エムエス・コンサルティング

業承継のお手伝いができれば」と、事業部を立ち上げた理由を話している。

同社長は、大学卒業後に大手都市銀行に入行、13年間に渡って、企業向け融資を中心に渉外業務に携わってきたという。その後、担当していた顧客から事業承継問題に絡む会社売却の相談を受けたことから、平成17年に同社を設立し、M&Aを中心とした企業向けコンサルティングサービスをスタートさせた。

同社はあらゆる業種の企業を対象として、これまでコンサルティングを手掛けてきたが、その中には運送会社も複数あったという。同社長は、「コンプライアンスの徹底やドライバー不足など、厳しい環境の中でいま運送会社は経営が厳しいといわれているが、少し営業するなど改善策を図れば、一気に会社の状態が良くなるケースも少なくない」と指摘する。事実、同社では、新規開拓をサポートし、運送会社を再生させたこともあるという。

一方、現在、業界では後継者不足という問題も顕在化しており、事業承継の難しさが浮き彫りとなっている。創業して長年第一線で会社を運営してきた年配の経営者が、後継へのバトン

タッチができず、四苦八苦しているケースも出てきている。同社では今回、運送会社専門の事業部を立ち上げたことで、企業再生だけでなく今後、こうした後継者不足の解消にも乗り出していく。

「親族や社内の人間にバトンタッチをする方法もあれば、まったくの他人に譲るM&Aも一つの方法」だと、同社長は話す。

その上で、「いずれにせよまずは会社の内容を良くして、譲れる価値のある会社にするのが先決」とし、「価値のある会社になれば、引き受け先はいくらでも見つかる」という。

さらに、「当然、会社を譲れば、それなりの対価を得られることになり、ハッピーリタイアにつながる」と同社長は付け加える。時代が変わり、旧態依然としていては経営が難しくなっているのが事実で、「これまで通りのやり方ではやっていけると、何かあるとすぐに会社は立ちいかなくなる」と話す同社長。「企業再生にしろ、事業承継にしろ、運送会社の経営者の将来の不安を取り除く、そんなサポートができれば」と、新設した事業部の展望を述べている。

配の経営者が、後継へのバトン

(高田直樹)

MS Consulting そのお悩み、まずはご相談下さい。TEL.03-3242-6070

《運送事業を営む経営者の皆様へ》

相談
無料

資金繰り

経営の再建

事業力強化

事業継承

etc.

運送事業者様の抱える様々な経営課題の解決に向け、
経営者の方々と一丸となり体を張って支援致します！

全国対応！ 業務実績豊富 中小企業経営者の心強い味方

有限会社エムエス・コンサルティング

〒103-0027 東京都中央区日本橋 2-9-1 <http://www.ms-consul.jp> info@ms-consul.jp