

## 事業再生

事業再生が必要なケースは、以下のように分類できます。

1. キャッシュ不足に陥っているケース
2. 事業からのキャッシュはあるが、有利子負債を完済するには充分ではないケース
3. 現時点では問題はないが、ビジネスモデルとして将来性がないことが明白であるケース

これらのうち、1. や2. のケースは早急に事業再生に取り組む必要があります。しかし、3. のケースも将来、確実に到来する危機のために事業再生に取り組む必要があります。では、その事業再生へのアプローチです。

## 事業評価

財務、税務、ビジネスの三つの方面からのデューデリジェンスを行い、実態としての収益性、財務状況、キャッシュフローの状況、企業の技術的優位性、ブランド、研究開発能力、市場の大きさや将来性等を把握します。そして、対象事業の再生可能性があるのかどうかを検討します。

## 再生プランの策定支援

事業評価から再生可能性があると判断した場合には、再生可能な事業戦略の策定を支援します。この戦略の実施に必要な組織、人事、財務（資金繰りを含む）、税務等の多面的な方向からのアドバイスをを行いながら、最適な再生プランの策定を支援いたします。

## 再生プランの実行支援

再生プランを実施するためのより詳細で具体的なリストラクチャリングの支援及び再生プランのモニタリングや見直しの支援をいたします。