

経営再建のプロに聞く

赤字企業再生ノウハウ

～現場の人材不足・原因と対策～

8.5



オンライン配信 | 参加無料
13:00～14:00



金谷 貴生

事業再生の専門家

旅館を1年で黒字化
年商4億円
過去10年連続営業赤字

金属加工会社も黒字化
半年で年商5億円
過去4年連続営業赤字
金融機関の信用回復
わずか半年!!

米菓販売会社も黒字化
年商15億円
5年連続営業赤字を
一年で営業達成



01

赤字企業を
1年以内に黒字化
その再生ノウハウ

02

処遇と資金繰り
改善の連動策
✓人が辞めない
✓人が集まる

03

顧問先へ
簡単提案!!
チェックリスト



人材不足解決セミナー 外国人雇用と経営改善の両輪

少子高齢化社会のスピードは政府の予測を越え、人材不足での廃業や倒産といった現象が増加しています。JBGコンサルタント会員が支援する事業再生の現場では、年商3億円から15億円の企業が、わずか1年半で赤字から黒字転換しています。人材の有効活用と生産性向上がカギとなります。

事業再生現場で見られる課題



人材マネジメント不全

現場での現状分析では、人材の課題が大きく、生産性が上がらない、上手くマネジメントできていないケースが多く見受けられます。



外国人雇用トラブル

外国人労働者は日本文化になじまず、日本人従業員との協調に問題が多いので育てにくく、コミュニケーション不足が目立ちます。



生産性低下

ボトルネックの早期発見が重要です。現状に不満を持っている従業員が多いと、新人は育ちませんし、途中入社社員は早期退職します。



**Reignite your
potential.**

データで見る危機的状況

2.3倍

少子高齢化の加速

政府予測を上回るスピード
で進行しています

8.25倍

高度外国人材の増加

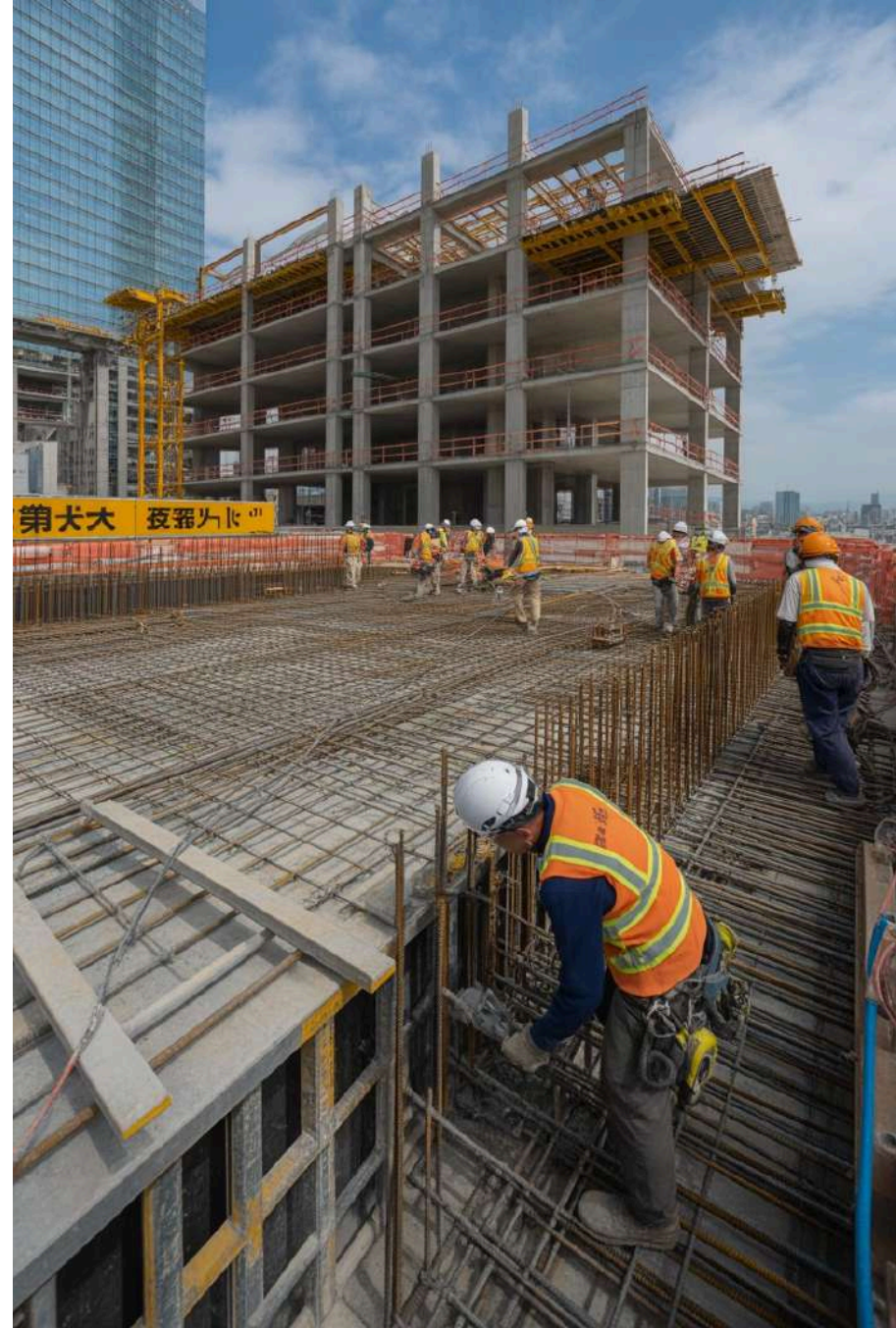
建設業界では2015年から
2024年にかけて大幅増加

42.3%

3K職場の離職率

全産業平均比+18ポイント
と非常に高い水準

3K（きつい・汚い・危険）の仕事が多い業界では、賃金の大幅な改定をしないと人材は集まりません。建設業に従事する高度外国人は、2015年の1,958人から2024年には16,161人と急増しています。



外国人雇用の5大ボトルネック

1 文化摩擦

日本人従業員との協働が困難になるケースが多く見られます。日本人と外国人の仲が悪くなり、チームワークが低下します。

2 言語障壁

就業規則の理解不足により、ルールやマナーの違いから問題が発生します。文化の違いから理解不足が多いのが現状です。

3 制度設計欠如

母国語マニュアルが不在で、外国人用就業規則（母国語で作成）が必要です。コミュニケーションをとるリーダー的人材の教育も重要です。

4 コスト増大

日本人同等以上の賃金要件があり、「外国人を低賃金で働かす」ことはできません。同等の学歴・経験の日本人と同等以上の給与が必要です。

5 在留資格ハードル

赤字企業の審査が厳格化されており、業績が悪いと外国人の在留資格が許可されにくくなっています。

外国人雇用には「収益力」が必須

実務の中で明らかになっているのは、「企業の業績が悪いと、外国人の在留資格が許可されにくくなる」という現実です。赤字や債務超過の企業については、入管から「今後の収益改善の見通し」を提出するよう求められます。

場合によっては公認会計士や中小企業診断士による「確認書」が必要になります。また、外国人材の雇用には、日本人以上の給与水準、登録支援機関や業界団体への費用など、相応のコストも伴います。



つまり、「人材が足りないから外国人を雇いたい」というだけでは成り立たず、企業として収益力を高め、健全な経営体制を整えることが大前提になるのです。



外国人を雇うための経営改善のステップ

収益構造の見直し

- ターゲット市場の再定義
- クロスセル・セルアップの導入
- 不採算部門の整理
- 原価・固定費の削減

財務体質の健全化

- 資金繰りの安定化
- 補助金・助成金の活用
- 借入の適正化

組織の体制強化

- 経営者の意思決定の迅速化
- マネジメント層の育成
- 業務プロセスの見直し

外国人材受入環境整備

- 給与水準の確保
- 社内の多文化対応
- 登録支援機関との連携

外国人雇用は企業成長のチャンス

外国人材の活用は、単なる人手不足の解消手段ではなく、企業が持続的に成長するための重要な経営戦略のひとつです。しかし、そのためには、まず企業としての収益力と経営の健全性を確保することが不可欠です。

在留資格の取得には、企業の経営状況が大きく関わり、赤字や債務超過の場合には、今後の収益改善計画の提出が求められ、説得力のある申請理由書や経営計画書が必要になります。

外国人を雇う前に「経営の見直し」からはじめませんか？

「外国人を雇いたいけど、経営状況に不安がある」「どこから手をつければよいかわからない」そうした企業様には、まず経営の棚卸しと収益改善の第一歩をご提案いたします。

事業再生支援の実績



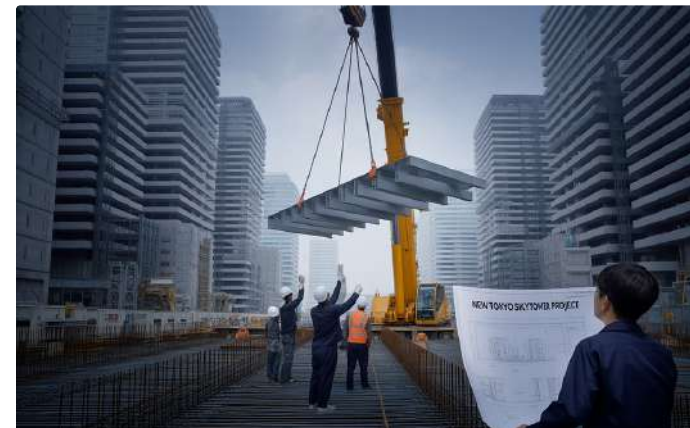
製造業の黒字転換

年商5億円の製造業が、わずか1年半で赤字から黒字に転換。人材の有効活用と生産性向上により実現しました。



小売業の業績回復

年商10億円の小売業が、外国人スタッフの活用と業務効率化により、収益構造を改善し、持続可能な経営体制を構築しました。



建設業の人材確保

年商15億円の建設業が、高度外国人材の活用と経営改善により、人材不足を解消し、新規案件の受注拡大に成功しました。

支援プロセス



ステップ1：現状分析

現場での現状分析を実施し、人材の課題や生産性の問題点を把握します。
社会保険労務士が人材開発助成金の制度を活用した提案をします。



ステップ2：能力市場価値測定

現状の従業員の能力市場価値測定を実施します。業務の効率化・IT化・DX化など内部要因の課題の見える化を行います。



ステップ3：相談会実施

年商3億円以上で赤字決算に悩む経営者向けに無料オンライン相談会を実施します。問題を聞いて対策可能かどうかをお答えします。



ステップ4：改善支援

事業再生の現場体験を通じてノウハウを蓄積し、クライアントから高い評価を得られるコンサルティングを提供します。



サービス料金体系と会員紹介料

無料オンライン相談会

30分（予約制）

問題を聞いて、対策可能かどうかのみ、お答えします。

有料オンライン相談会

2時間 30,000円（税別）

会員紹介料：10,000円（税別）

具体策を一部お伝えし、詳細は調査へつなげます。

現状調査

100,000円（税別）＋実費

会員紹介料：30,000円（税別）

インタビュー調査で業務内容を確認し、改善課題を報告します。

改善課題解決支援

月額250,000円（税別）＋交通費実費

会員紹介料：毎月62,500円（税別）×12回

年間750,000円（税別）が新たな収入となります。

今すぐ無料相談を予約する

