



スモールサンゼミ 京都通信 10月号

2019年10月15日
第24号

9月ゼミ報告

内容報告 報告者 奥田英詔

この号の内容

1 テーマ

「中小企業のM&A戦略と事業承継への活用」

2 講師

・スモールサン・企業再建プロデューサー 島田 健作氏

3 アンケートより

売上を0年で倍増する
→見合う事業、会社を買う

“ゼミでの一言”

① ・実例 ネジ屋・・・福岡のゼミ長：熊本の会社の社長がガンになって、事業継続ができないので、廃業する予定だった。会社は無借金で、細々とできていた。廃業コストと比べて、高い価格で買ってあげた。

②投資に前向き。一回やったらくせになる。

③売上はすぎには上がらない。発想として、会社を買うということもしておく必要がある。従業員のケツを叩いて売上を上げる発想を捨てる。決裁権者しかできない売上はM&A。

・自己紹介：帝国データバンク出身（萩原（島田さんの元上司）、島田、竹内）。2006年にM&A専門会社を社内ベンチャー制度で作った。その時に山口先生と出会い今に至る
・M&A：時間をお金で買う。

→隣接異業種の取り組みとしても、一からやるより、会社買った方が早い。

→OGI 1600億円 ZOZO タウン 2400億円

・従業員や社長にとって一番重要なことはなにか？

→様々な要素があるが、全てを含むこととして、『情報収集能力』。これを向上させていく。最終的には、従業員の情報収集能力が上がっていくことが目指すところ

・企業価値 ⇨ 売る権利を持っておく。いくら会社か？

事業承継・・・後継者不足。内部昇格が理想だが、後継者に株を買う給与を与えておく必要がある。後継者不足 70万社（潜在的には 120万社）。売却チャンスがそれだけある

メリット

・規模の拡大・・・従業員モチベーションの向上に役立つ。

廃業するより、売ってしまった方が、いくらでも回収ができる。従業員も路頭に迷わさない

→ポスト不足対策

・実際の流れ

いくらで売なのか 企業価値：修正純資産＋営業利益5年分＝のれん

全体の作業 交渉が半分。契約半分

ホワイトクロス・・・着手金 50万（京都銀行 200万）

・デューデリジェンス：流動性の高いものを評価する。土地は最大に評価する。建物は評価しにくい。

会社買いたい人はたくさんいる。送り込む人がいないため、最近では売却しても、雇われ社長として残るパターンも多い。

ゼミアンケート内容より

・企業価値を上げる→その後の事業承継を考える。自分が1500万取っていたら後継者には1200～1300万渡すべし

・後継者不足の中小企業は約70万社といわれている。⇒あまりにもったいない

・『規模の拡大』をする理由は従業員モチベーションをあげるため（いわゆるポストのアップ）、人手不足解消と人材育成

・会社を買う、売るという選択肢があることに気が付いた

その1

『スモールサンゼミ京都 秋のゴルフコンペ』

●開催日時●

2019年10月19日(土)

スタート時間:AM9時54分~4組(仮予約)INスタート

●開催場所●

東城陽ゴルフ倶楽部(京都府城陽市寺田奥山 1-48)

※詳細なアクセス方法はこちら⇒

<https://www.higashijoyo.com/access>

※カート付、キャディ無し(セルフ)



その2 『各ゼミ交流活動』

●秋田、京都、札幌合同合宿 2019年11月12~14日

●京都・大阪合同ゼミ 2019年11月26日(火)18時30分~20時30分

(開場18時00分~/懇親会20時40分~22時40分)

◆会場◆:ラグナヴェール大阪 <懇親会費>6,000円

●広島ゼミとの懇親会 2020年2月26日

◆場所:京都

◆内容:広島ゼミ企画ヒルトップ見学会後、懇親での交流

その3

『スモールサンゼミ京都、大阪合同 春のゴルフコンペ』

予告 2020年4月11日(土)

場所:未定