

はやぶさ 第124号 2015年03月13日(金)

発行責任者： 一般社団法人 経営特訓士協会（略称：KTGA）

理事長 平本 靖夫

編集： 理事 石川 昌平

メルマガ「はやぶさ」 第124回目の発信です。

著者：（株）I&C・HosBizセンター
Captain 平本

【タイトル】企業はどうして市場から消えていくのか・
「事業承継の実態と対策」

***** 本題 *****

5回シリーズの 第2回

3・選択と決断・・・人生観の具体化

経営資源の現況と未来予測から、皆の幸せのために、どの道を選択するか？

前回「企業は誰のためのモノか」と述べましたが、経営者自身の立場、家族の立場、働く従業員とその家族の立場、原料を供給する業者の立場、お客さんの立場から総合的に検討することになります。

- 1) 後継者はいるのか？ 身内か？ 社員か？ 外部か？
- 2) 借入金の量（自己資本比率）は、健全の範囲か？
- 3) 収益性や成長性がある分野があるか？
- 4) 行き詰まった原因は何か、自覚できているか？

等々を検討するのですが、こうしたチェック項目は、普段日常的に自己認識しておくべき経営課題でもあるのですから、その点を心がけておかれると良いでしょう。

4・廃業の考察と事例

*廃業と倒産とは違うことは当然ですが、廃業するには余力がないとできないのです。負債（未払金・借入金等）があれば、その後に負担がかかりますので、営業権や土地・建物・設備を処分して若干手許に残る資金が必要です。また、その後の生活の基盤も必要で、年金や不動産収入等の収入源を確保して悠々自適で楽しい生活が、伴侶とできるかも大事な判断基準なのです。

*倒産の場合は、負債が残り自己破産をしなければならない時もあります。若い時の自己破産は、経験として生きますが、シルバー世代では出直しはまず困難であることを覚悟した方が良いでしょう。詐欺的な倒産はいけませんが、自然死的な倒産の場合は自虐になることはないのですが、そこまで行ってしまったことは反省すべきことです。廃業か M&A で引き抜きたいものです。

◆廃業の事例・・・医療機器販売業の G 社の場合

*創業 40 年の小規模販売業の G 社は、優良な取引先をもって小さいながら健全に事業を営んでいました。一人親方の典型で知識も豊富で、営業担当者と事務員を置いて、客先の信頼も厚く楽しく仕事をしていました。

医療機器関係の経営環境、特に法律が変わって、取引には一定の企業規模が資格条件となり法律順守が義務付られて、小規模企業では対応できなくなり、そうしたことができる人材の確保はコスト的にも出来ない状況下でした。

そうしたことが、4 年ばかり続き、体力的にも限界が来ていると判断した G 社長は廃業を決断しました。優良な得意先なので仲間の会社に譲渡することをアドバイスしましたが、やはり割切れなかったのでしょう。お客様に口座をお返して廃業することにしました。

財務もしっかりしていましたので、知り合いの税理士にお願いして廃業手続きをしました。

今は、趣味の小旅行を奥さんと楽しまれております。

廃業できる経営者は心豊かな人が多いですね・・・

5・売却（M&A）の考察と事例

*「売り物＝得意分野」がある場合は検討すべき方法であります。従業員や取引先を守るためには、私情を捨てて決断しましょう。

*M&A にも、大きく 2 つのタイプがあります。

一つは、企業経営を資産形成の手立てとして、企業を大きくして株価をあげてM&Aをして、キャピタルゲインを得るタイプです。
アメリカ型のM&Aですが、最近は増えてきています。

もう一つは、経営基盤を守るために、旧経営陣が退いて新経営者に未来をゆだねるケースです。
それとマイナスの部門をきり、収益力のある部門を、新経営陣がやればもっと成長するケースです。本稿ではこのケースで解説いたします。

* 次回は、売却（M&A）の続きと、本論の「事業承継」と事例を解説いたします。

- ◆ マイナンバー施行の問題点や対策は、お気軽にご相談ください。
お問い合わせは、以下のメールアドレス、電話、FAXで・・・

メール : hos_biz@hosbiz.net
電 話 : 03-5832-9403
F A X : 03-5832-9404

- ◆ 相談会を兼ねたマイナンバー制度セミナーを
3月24日（火） 14:00～16:30、・JR王子駅そば・北とぴあ・
にて開催を予定いたしますので、ご予約ください。

委細は以下のご案内を参照ください。

http://keiei-tokkunshi.jp/data/mls723lpdf_1_84.pdf

=====

経営特くんゲーム 開催のスケジュールのご案内

「マスター20」、「トライアルゲーム」
「経営特訓士資格認定講座」
「インストラクター資格認定講座」

の開催スケジュール・開催案内・料金等は、以下の URL を参照ください。

<http://keiei-tokkunshi.jp/schedule.php>

■毎回、熱心な皆さんが参加されています。繰り返し参加されることによって、「経営力」がパワーアップされますとともに、「コミュニケーション力」も体得できます。

■「トライアルゲーム」（初回体験受講）の場合はテキスト代 1,000 円
特典として （１）小冊子「経営のゴールド免許の取り方」を差し上げます。

=====

■キット BOX を頒布いたします■

「経営特くんゲーム」に関心があり、トライアルゲームを受講された方、または、これから体験したい方、向けに「キット BOX」と「マネジメント会計３表」（MO、B/S、P/L）等のゲームに必要な表、ならびに、記入方法、戦略・作戦の考え方を解説した「DVD」を添えて提供いたします。

◆購入方法はお問い合わせください。

E-Mail: happy@keiei-tokkunshi.jp

◆価格 ： 定価 70,000 円（税別）
支払方法は、ご相談に応じます。

◆特典

- 1) 「トライアルゲーム」および「マスター 20 講座」を 5 回、無料で受講できます。
- 2) 申請いただければ、審査の上、「認定経営特訓士」に登録して頂けます（有料）。
- 3) 更に、インストラクターを目指す方には、特別料金で受講できますので、係までお問い合わせください。

=====

プレゼントのお知らせ

- ◆DVD「経営特くんゲームのすすめ方」と小冊子「経営のゴールド免許の取り方」をプレゼントします。下記よりお申し込みください。

アドレス：happy@keiei-tokkunshi.jp

- ◆「人生に五計あり」の保存版を作りましたので、ご希望の方は、

happy@keiei-tokkunshi.jp

でお申し込みください。

折り返し、メールにて送付させていただきます。

=====

- ◆パートナー会社の（株）I & C・HosBiz センターが、リーズナブルコストで“はがゆい”ところに手当てする安心と安全の「かかりつけ医」による「ビジネスドック」（企業の健康診断）のサービスを開始しました。
詳細は、以下のHPを参照ください。

<http://www.hosbiz.net/pdf/dm.pdf>

=====

一般社団法人 経営特訓士協会（略称：KTGA）

URL <http://keiei-tokkunshi.jp/?mail>

アドレス：happy@keiei-tokkunshi.jp

配信解除URL：配信停止をご希望の際は、以下のアドレスをクリックしてください。

http://asu12.com/d.php?t=test&m=stone_river@hosbiz.net

=====