

はやぶさ 第125号 2015年03月20日(金)

=====

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」
5回シリーズの 第3回

著者：(株) I & C・Hos Biz センター
Captain 平本

=====

はやぶさ 第125号を発信します。

【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・売却(M&A)の考察と事例・・その(2)

*前回 M&A にも、大きく2つのタイプがあると、述べました。
本稿では、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
ゆだねるケースを解説いたします。

1) M&A を成功させるには、「売り物」があることが大前提です。

市場に適應できる、あるいは市場を創造できる商材やサービスはあるが、
現経営者が持っている経営資源(年齢・マネジメント能力・資金等)
では、今後の継続的な発展が見込めない場合には、その部門だけか全体
を譲渡します。

全体を譲渡した場合は、その後に新経営陣の元でマイナスを切ることに
なりますが、いずれにしろ可能な限りの従業員や協力先の生活を守ることが
条件となっているのです。

買い手は、ほとんどが投資の論理で取り組みます。自社で人を育成したり、
製品開発や市場開拓にかかる時間とコストより、投資額が低くリスクが
少ない場合は、M&A を選択するケースが多いのです。

現状のM&A市場は、買い手の意欲は非常に活発ですが、売り手を見つけるのが難しいのが現実のようです。成長性を実現するために M&A を積極的に活用するのは株式上場会社では沢山あるからです。

中小企業では、「**誰のための M&A か**」の視点も、その後の士気を維持・高めるために欠かせません。

◆M&A の事例

* T社はオーナー社長で、製品開発力に優れた才能をしていましたが、後発メーカーの追い上げや、新技術が次々と出てきてその習得が出来ないで機能において負けて来ていました。

創業者は、年齢や健康面で陣頭指揮が難しくなると共に、資金調達の与信も小さくなっていました。

社内に後継者となる人材は育たず、M&Aを選択することを決断しました。

譲渡先は、若手のやり手経営者のIT系ベンチャー企業で、高収益力があり更なる成長戦略をすすめて、一ランク上の上場を目指しているところでした。

T社の経営資源の内、「**技術者と売上規模**」がメリットとして評価されてM&Aがまとまりました。キャピタルゲインは得られませんが、全ての負債を引き受けたうえ、全従業員と業務委託先を引き継いでもらい、無事に経営責任から解放されたのでした。

一抹の寂しさはありますが、安楽な日々を送ることができる環境が整いましたのでご家族も一安心されました。

6・「事業承継」と事例を非上場の中小企業をイメージして解説いたします。

*ここでの事業承継とは「**事業体**」は現状のままで、後継者を「**子息・子女・一族**」、従業員の登用や外部から招へいするケースです。

1) 経営権の承継つまり株式の譲渡方法がポイント

人事権や財産処分権を専権的に持つには、株式発行数の51%以上を持つオーナーであることが前提となります。

社歴が長く優良企業であればあるほど、株価は高いのが通例ですし、創業時に兄弟や親戚が分散して所有している場合は、その買取り価格

をめぐって争い事にもなり兼ねませんので事前に十分に検討されることをお勧めします。

相続税対策等に目が行きがちですが、この「**経営権の承継**」こそが重要ですので、バランス感覚をもって、中長期的に考えて取組んでください。相談は、経験豊富なプロを活用されることをお勧めいたします。

＊後継者を育成しての事業承継が。企業経営の王道なのですが「**起業より守成がより難度が高い**」と云われていることに留意しましょう。

では、三つのケースでお話をすすめましょう。

いずれのケースも、従業員や労働組合、協力先、金融機関等の支持があることが大事なポイントであります。

- 1) 子息・子女に承継するケース
- 2) 従業員や一族に承継するケース
- 3) 外部より受け入れて承継するケース

◆詳しい解説は、次回にいたしますので、ご期待ください。

◆ 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-tokkunnshi.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

発行責任者： 理事長 平本 靖夫、 編集： 理事 石川 昌平

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

=====