



## 【目次】

- 中小企業もM&Aが日常的に行われていることをご存知ですか？
- 企業の新たな魅力づくり 第2回 【著者/株式会社 クラーク総研】
- インターネット発展会計 ご利用企業様募集中！



中小企業もM&Aが  
日常的に行われている  
ことをご存知ですか？

北海道M&Aセンター 小野

北海道における最近のM&Aの動きとしては、一高たかはしが山形の同業2社を買収したり、旭川グランドホテルが大和証券SMB C系の会社を買収されたりしています。こうしたニュースをご覧になるとM&Aというものが上場しているような大きな会社が行うものと考えられがちですが、現在、中小企業のM&Aも日常的に行われています。一高たかはしの事案においても売却側は買収側の十分の一程度の顧客数の中小企業です。今回は、**M&Aが中小企業の後継者対策という観点から非常に有効である**ことをご理解頂きたく、とくに譲渡側に立った視点でご説明したいと思います。



なぜ会社を売却するの？

中小企業のM&Aにおいて、  
会社売却の理由は次の6つの  
ように分類されます。



### 1. 新起業のため

安定期に入った会社を売却し、新しいビジネスを起業して、自己実現を図るためです。

### 2. 規模の拡大のため

社長の意欲、能力以上に会社が大きくなると、自分の力だけでは支えられなくなります。

この場合、大企業の傘下に入るなどして、更に会社の規模を拡大させることを目的として、大企業に会社を売却するケースです。

### 3. 後継者不在のため

子供がいない、子供が継がない、子供（役員、従業員）に継がせられないなど、後継者がいないため、会社を売却するケースです。

### 4. 業界の先行き不宥のため

規制緩和や消費動向の変化など業界の先行きに不安があり、淘汰される前に、売却できるうちに売却したいというケースです。

### 5. 業績悪化のため

業績が悪化し、倒産を回避するため会社を売却したいというケースです。

### 6. 事業の選択と集中のため

複数の事業を展開している企業が不採算部門や本業ではない事業を売却して経営資源を集中させるケースです。

上記の6つのケースの内、中小企業のM&Aで最もご相談が多いのは「**3. 後継者不在のため**」に**会社を売却**するケースです。この場合、業績が下降してからでは、買い手を見つけるのは困難ですので、**売却を決断する時期が大変重要**になります。

次回、機会があれば、それぞれのケースを紹介したいと思います。

# 企業の新たな魅力づくり

## 第2回

日本だけではなく、ヨーロッパ、アメリカにおいても“強い企業・優秀な企業”は“人財力”が高いと言えます。

著者 株式会社 クラーク総研

### 業績格差＝人財力格差

平成18年度決算において、**関東圏・中京圏**のほとんどの上場企業が**過去最高の利益**を計上しました。又中小企業も大幅に業績が向上し最高益企業も多かったようです。

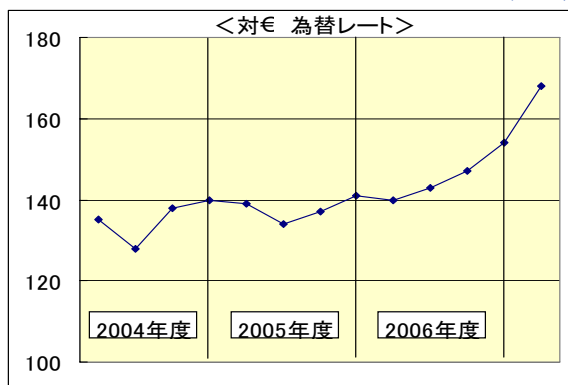
**しかし道内は**、未だ底の見えない経営環境であり、経営実態を把握されている機関の方々にお聞きしますと、平成18年度決算でも**90%強の中小企業が赤字**だったようです。

業績格差の要因は多々ありますが、好業績中小企業と業績低迷中小企業、関東・中京中小企業と北海道中小企業を比較しますと“**人財力の格差**”に驚かされます。

### 「マネー資本主義」から「マン資本主義」へ

世界経済の中心は、2005年後半よりアメリカから**ヨーロッパ**にシフトしました。

€ = ユーロ(EUR)



2005年9月	2007年9月4日	UP率
1€=134円	1€=157円	117.2%
1\$=113円	1\$=115円	101.8%

経営コンサルタントとして、企業経営者として、**なぜEUが世界経済の中心になったのか**を確認するために、イタリア・フィンランド等を視察して参りました。

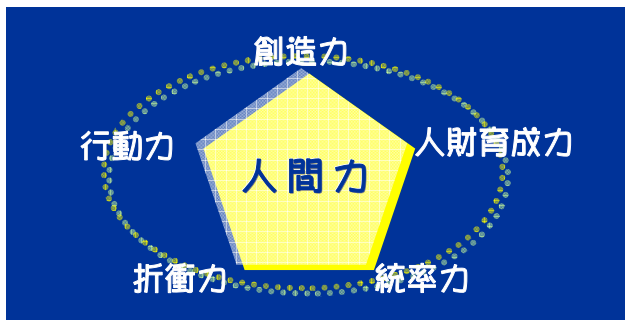
### 魅力ある人財づくり

ビジネスにおける“魅力ある人財”とは、

■ 人間力 ■ マネジメント力 ■ 感性

が高く、かつ**バランス**の良い人です。

### 人間力を高める



人間力を高める為の人材育成には、「①時間がかかる②個人の努力にかかっている③周りからのサポート（育成）は仕事上では難しい」などの理由から手付かずの企業が多いのではないのでしょうか。

そこで今回は、「**何事においても本質を見極め、徹底して行う習慣を全社員に根付かせる**」手法をご提案致します。

#### ① 会議の内容を変える

- 議事(テーマ)を明確にして全員で議論する
- 必ず会議の中で決定する(5W1H)
- 決めたことは守る・守らせる

## ② 報告書の書き方を変える

- 結論はなにか
- どのように進めるのか(5W1H)

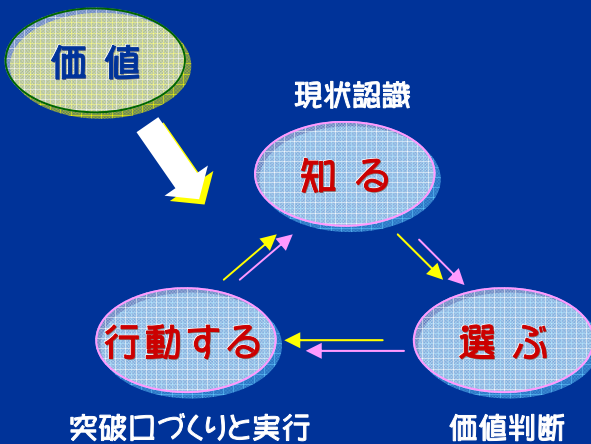
## ③ ミーティング内容を変える

- 時間をかけない(要点を絞る)
- 具体的内容を指示(あるいは確認)

※さらに詳しく知りたい方は、ご連絡ください。

## ■ 総合力(マネジメント力)を高める

### 使命感・ビジョンの確立



過去に経験のない大変革期、答えのない時代。生き抜き勝ち抜くためには、現状を的確に把握し、判断・行動する**総合力**が求められます。

### 企業の原点

今、全国的に企業のあり方(原点)が問われています。企業の不祥事や不正会計等。その中で、**内部統制**や**コンプライアンス**の取組みを行っている企業も多くあります。どうかこの機会に**企業の原点**を見直してはいかがでしょうか?

#### 《企業の原点》

- 存在意義(企業価値)
- 真の「商品・サービス」「顧客」
- 時代に対応した「システム・ノウハウ」
- 人づくり・ブランドづくり

## 本物ビジネスは苦勞が耐えない

色々な経営者から「本物」を追求するあまりに、「売れない」「儲からない」「世間に伝わらない」「少量生産なのでコスト(または値段)が高くなる」等の苦勞話をよく耳にします。

良い商品やサービスを提供しても必ず売れるということはありません。

**どのようにしたら売れるのか?どのように戦略構築すべきなのか?**

経営診断・戦略診断を行い、**勝ち組オンリーワンの戦略を構築**することが必要不可欠です。

## 売れる仕組みづくり

《売れる仕組み》を構築する!

1. 「真・善・美+愛」
2. 感性価値創造
3. コンセプト(物語力)の充実

今回は、戦略構築についてご紹介させていただきます。

### <仏&伊 企業視察/日本の未来がそこにある>

- 2007年11月14日(水)~21日(水)
- 7泊8日

- パリ・ミラノ・リヨンの中小企業経営者と語り合い、マン資本主義の本質にふれる。
- 日本の中小企業の未来を見に行く視察旅行です。

詳細につきましては、クラーク総研HPまたは電話にてお問い合わせ下さい。

<お問い合わせ先>

TEL:011-223-6776 担当:吉田・鈴木

<HPアドレス>

<http://www.clarke.co.jp>

クラーク総研

検索

# インターネット発展会計

貴社内に本格的財務会計LANシステムを超える利用環境と効果を提供します。

## インターネット 発展会計の特徴

### 1 当事務所とリアルタイムに会計データを共有、素早いチェック体制を確立

入力された会計データは、リアルタイムに当事務所と共有されます。メッセージ機能や内蔵されたメール機能の活用により、不明点には素早く当事務所が対応します。会計の専門家の指導・チェックを即座に受けられるシステムです。

### 2 関係各部署や出張先など、全国どこからでもアクセスして利用可能

インターネットの接続環境さえあれば、社内各部署はもちろん、社外出張先などからでも、いつでもデータにアクセスして利用することができます。

### 3 最新の部門別計算、予算管理等の「業績管理システム」を完備

多階層部門管理、部門別貸借対照表によって、多角的な部門業績管理、多店舗展開企業の店舗別運用、リアルタイム合算が可能です。さらに予算管理機能で目標実績管理がタイムリーに行えます。

### 4 インストールするパソコンの台数に制限無し

『インターネット発展会計』は「同時アクセスライセンス」を採用しており、インストールが可能なパソコン台数に制限がありません。

### 5 わずかな操作で日常業務が簡単「データ入力」

記帳レベルに合わせた入力方式が選択でき、経理業務の負担が軽減され、入力操作等の疑問点もヘルプ機能の「オンラインマニュアル」で確認できます。専門の「コールセンター」も設置しております。

### 6 貴社の会計システムにかかるコスト低減に貢献

インターネット環境があれば、導入時の初期投資は不要で、会計システムのバージョンアップも自動実行され、常に最新のシステムを利用できます。



■ 提供・お問い合わせ  
株式会社 エスエムシー  
TEL(011)271-1557  
FAX(011)221-5948

## 編集後記



恥ずかしながら、最近になってようやく新聞を読み始めました。税務のみに止まらず、日々の時事経済についても教養を深めて参りたいと思います。これからもこの誌面で、また巡回先で、皆様によりよい情報をお届けできるよう努めて参ります。(中谷)

月刊グローバル 2007年10号

2007年9月20日発行

発行者 道央マネジメントグループ 広報委員会

税理士法人 道央会計事務所	株式会社 道央医療コンサル
株式会社 道央M&Aセンター	株式会社 パワーコンサル
労働保険事務組合道央労務管理協会	㈱札幌ビジネスエージェンツ
庵原宏章行政書士事務所	株式会社 エスエムシー
花岡英司公認会計士事務所	道央情報サービス協同組合

TEL 011-271-1417 FAX 011-221-5948

E-mail info@dao.or.jp

URL http://www.dao.or.jp

ホームページではフルカラー(PDF形式)でご覧いただけます。