

内装工事業向け
M&Aセミナー

参加費
無料

オンラインセミナー開催

2024年 7月 24日(水)・30日(火)・2024年 8月 6日(火)・7日(水)
10:00~12:00 (ログイン開始9:30より) 13:00~15:00 (ログイン開始12:30より) 13:00~15:00 (ログイン開始12:30より) 10:00~12:00 (ログイン開始9:30より)

No.2社員に社長を引き継がせたいあなたに

No.2社員への事業承継のために、

なぜ私が第三者に株を

売却したのか?



特別
ゲスト
講師

株式会社アイザック
取締役会長 宇都 ひろ子氏

事業承継をスムーズに行える、第三者への株式売却のメリット

- ① オーナーが引退後も、親会社のサポートを得られる
- ② 資金調達、借金などの経営の根幹のコントロールは変えない
- ③ 株式売却時にオーナーが金銭的メリットを得られる

事例企業 株式会社アイザック

東京都港区 内装工事業
●従業員数:10名 ●年商規模:7億円 ●拠点数:1拠点

法人向けの内装工事・サイン工事を中心に、商業施設・店舗の企画・デザイン・設計・施工を手掛ける。創業オーナーである宇都ひろ子氏が長年経営をされてきたが、自らの退任後の経営体制を考える中でM&Aに取り組んだ。株式を第三者に譲渡しつつ、長年伴走してきたNo.2社員に事業を任せ、所有と経営を上手に分離しながらスムーズな事業承継を実現している。



このような方
におすすめです!

- ☑ 社員・親族への事業承継を考えている方
- ☑ お金や借り入れの承継に不安のある方
- ☑ 借金の個人補償がどうなるか不安のある方
- ☑ 内装工事業のM&A時流を知りたい方

詳しくは
中面へ

主催

内装工事業界向け事業譲渡・M&Aセミナー

お問い合わせNo.S116272

サステナブルな成長を促す
Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル



当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)

116272

内装工事業M&A実例レポート

なぜ後継者がいても私がM&Aを選択したのか？

【本レポート限定企画】

株式会社アイザック 取締役会長 宇都ひろ子 氏に聞いた

“No.2社員への事業承継のために、 なぜ私が第三者に株を売却したのか？”

株式会社アイザックは、2002年に宇都ひろ子氏が創業した会社である。

創業当初は消費者金融のロードサイド店舗開発を多く手掛け、その後オフィス内装やサイン工事を主な事業とし、創業当初から宇都氏とその右腕である現社長の2名が中心となり事業を拡大させていった。

M&Aをされた時の売上は約8億円。

内装工事会社としてはそれなりの規模となり、

事業の承継を考える時期となったところで、

M&Aを選択し、現社長に事業を承継することとなった。

No.2社員に会社を引き継いだにもかかわらず、

M&Aを実施したその背景をお伺いした。



株式会社アイザックHP

事業は順調、後継者も居る…なぜM&Aを選択したのか？

聞き手(船井総合研究所):今回、M&Aを実施されるにあたり後継者となる方がいたとお伺いしております。それなのになぜ、M&Aという選択をされたのか。お伺いしてもよいですか？

宇都氏:正直なところ「迷っていた」というのが本音ですね。現社長とは創業当初から一緒にやってきていて、自分としてもいつかは任せようとは感じていました。本人も経営者となる意欲や想いを持っていたことは、ずっと感じてはいました。



株式会社アイザック
取締役会長 宇都ひろ子氏

ただ私の中で、自分が経営者であるうちは経営者とNo.2という立場ははっきりさせておきたくて、自分の中で線を引いてきていたつもりです。

内装工事業M&A実例レポート

なぜ後継者がいても私がM&Aを選択したのか？

特にお金の部分(経理や財務、銀行との付き合い)は自分がちゃんとやろうと思っていましたし、**そこは一切任せていなかった**んですよね。

でも、自分の年齢のこともあって、そろそろ承継のことも考えておかないといけないよな、とは思っていたんですよ。ただ、経営を任せるとなると、お金のことも渡していかないといけない、ただ、それは一切触ってきていない。

そういう状態で経営を任せるということがすごく難しいなと思っていました。考えてはいるんですが、なかなかそれに踏み切れない・・・そういう状況でした。

どうするか決まらない中でのM&Aという選択肢との出会い

船井総合研究所:なるほど。確かに事業を任せるということと、経営を任せるということは似て非なる部分がありますよね。承継の想いはあるけど、どこからどの順番で手掛けていけばいいのかがわからない・・・そんな状況が続いていたんですね。

宇都氏:そうなんです。そんな時にたまたま今回M&Aを担当してくれた宮さん(船井総合研究所 M&A専門のコンサルタント)から連絡をいただいてM&Aの相談をさせていただくことになって。M&Aの案内って本当にたくさん来てはいたんですが、自分には関係ないことだと思っていたので、**全く考えもしていなかった**んですよね。

でも、話を聞いていくと、自分が持っている株を第三者に売却して親会社になってもらって、お金のことや経営者としてリスクを抱える部分は面倒を見てもらいながら、No.2を社長にして事業を任せていく方法があるという話を聞きました。

そんな方法があるってことは全然知らなかったのも、本当にそういう方法がとれるなら一番バランスがいいんじゃないかなと思うようになりました。

この話を聞いてから、このまま株を持ち続けて会長をやりながら株のことは後々考えるのか、今の段階で株を第三者に渡すのか、どちらかの方法を決めなくちゃいけないという整理がついたんです。



内装工事業M&A実例レポート

なぜ後継者がいても私がM&Aを選択したのか？

このままの体制で会社を伸ばしていくことに限界も感じていた—

宇都氏:それと、自分が経営者としてやっている時から感じていたことではあるんですが、もっと会社を大きくするなら人を増やさないと、とは思っていたんです。

そうじゃないと会社が伸びないでしょ？

でも自分もいつまでやるかどうか迷いがあったり、採用が失敗した時のデメリットも考えると、なかなか採用を積極的に進められなかったんですよね。

しかも世の中人手不足で採用はどんどん難しくなるし、私達みたいな小さな会社だとなかなか良い人も採用できなくて…。

自分達だけの力だとこのまま伸ばしていくのは難しいなということも感じていたんですよね。だから、M&Aをして大きい会社と一緒にできれば今までできなかったこともできるんじゃないかな、という漠然とした期待を感じた部分もあって、M&Aを考える様になりました。

M&Aをすることへの不安は感じなかったのか？

船井総合研究所:確かに採用は難しくなっていますよね。

特に東京だと給与も高くて、人材の確保がより大変な印象もあります。

M&Aを検討いただいた状況としてもすごく理解できました。

でも、実際にM&Aとなるとやはり不安を感じる部分もあったのではないかと思います、そのあたりはいかがだったでしょうか？



内装工事業M&A実例レポート

なぜ後継者がいても私がM&Aを選択したのか？

簡単にM&Aを決断したわけではないー

宇都氏:もちろん不安というか、**スパッとM&Aに気持ち切り替わったわけではないですよ。**私が一からやってきた会社ですから、その会社が自分の会社じゃなくなってしまうというのは、やっぱりさみしさを感じますよね。

それに、自分の周りの経営者の方は80歳でも現役の経営者をされている方もいて、自分もそれ位やれるかなと思っていたので、まだ早いんじゃないかなと思ったり。

でもそれぐらいのお歳になると、会長職だったりして現場を離れている方がほとんどですけど。

あと、商工会議所の理事を任せていただいていたのですが、経営者じゃなくなるとそれも降りないといけなかなと思って、そこは結構気になってはいたんですが、代わりの会社を用意して、その会社の代表として経営者業を継続できるようになったので、その不安はなくなりました。

実際にM&Aはどのような流れで進んだのか？

船井総合研究所:不安を感じる部分も一つひとつ解消して、気持ちの面でもクリアしていったんですね。

M&Aの進め方としてはどのように進んでいったんですか？

宇都氏:細かい部分の株価の計算だとか、金額の設定だとかは宮さんをお願いしていたので、そこはもうやっていただいたという感じではあります。

私は求められた資料を揃えて出す、という感じの役割で進めていきました。

宮さんからご提案いただいた候補先企業の中から3社に絞って、どの会社もとても良い会社でしたが、最後は**現社長と年齢の近い方が経営されている**、譲受先となった現在の親会社に絞って交渉をしていただきました。

なぜ後継者がいても私がM&Aを選択したのか？

なぜ今の譲受先との交渉を選んだのか？



船井総合研究所: M&Aの交渉相手として選んだ決め手は何だったんでしょうか？

宇都氏: そうですね、M&Aをするにあたって、自分がこれまでやってきた会社なのでそれなりの株価は付けてもらいたいと思っていました。具体的な金額は申し上げにくいんですが、その設定した金額以上の条件を受けていただける会社かどうかは大事なことでしたね。

それと、**No.2社員を代表取締役としていただくこと、これはやっぱり実現したいという想いが強かったです。**

この2つの条件の部分を引き受けていただける方、ということで選ばせていただきました。

M&Aの交渉の中で大変さや不安を感じた部分は？

船井総合研究所: M&Aの交渉を進める中で大変さを感じる部分はありましたか？

宇都氏: 私の見えない所できっと宮さんがいろいろと交渉をしてくれていたんだと思うんですが、私に負担がかかるようなことはほとんどなくて、私が大変さを感じることはなかったですね。

私が考えていた条件も宮さんにはお伝えしていましたので、**そこは譲受先企業にお話していた前提で交渉が進みましたので、問題はなかったです。**

ただ、M&Aの話が進んできて、M&A後の経営体制の話をする中ではやっぱりさみしさを感じてくるようにはなりました。

内装工事業M&A事例レポート

なぜ後継者がいても私がM&Aを選択したのか？

M&Aが間近に迫ってくる中で出てきた心配事

宇都氏:今まで自分の会社ということもあって、ある程度お金のことも自由に決裁できていたし、経費の制限というのも厳しくかかっていたわけではなかったんですが、M&Aするとなるとそういう部分の自由が利きにくくなるし、制限もかかるので。

そういう所が見えてくると、やっぱり代表権もあって、好きにできたほうが良いのかなあと思ったりもしましたよ。

それと、今いる従業員の皆が新しいオーナーに代わることでうまくやれるのかな、とかは凄く心配していましたね。

M&Aが無事終わった感想としてはいかがでしたか？

船井総合研究所:やはり直前になると心配事は出てくるものなんですね。

とはいえ、M&Aは全体として大きな問題なく進められたようですが、終わった感想としてはいかがですか？

宇都氏:自分が決めていた後継者を安全に経営者にできたことは本当に良かったですね。

従業員の皆もうまくやれるか心配していましたが、これまでと同じように働くことができてるので、ホッとしています。

それと、私の名義で借りていた会社の借金もあって、個人保証もついてたんですが、M&Aした後にそれも外していただいて、気持ち的にとても身軽になりました。

現社長にそういうお金の心配をさせることなく経営に集中できるような環境にできたのはとてもありがたいですし、素直に嬉しかったですね。



内装工事業M&A実例レポート

なぜ後継者がいても私がM&Aを選択したのか？

M&Aした後の会社の体制はどうなったのか？

船井総合研究所：M&Aした後の会社の体制としてはどう変わりましたか？

宇都氏：私は取締役会長ということになりましたが、事業にはタッチしていません。事業に関しては、親会社の社長と、現社長、幹部の3名の体制で経営しています。

もともと売上7～8億円の会社でしたが、それをまずは売上10億円を超えてやっていこうということですごく前向きな感じで新しい経営体制の中でやっていってますね。

それと、自分が経営者の時はなかなか人を増やそうという部分ができていなかったのですが、M&Aをしたことで、シンプルに事業拡大に目を向けてやっていけるようになったのは大きいです。



私もやっと自由に自分の時間を使えるようになったので、コロナもあってなかなか行けてなかった旅行に行ったりしたいなと思っています。

振り返ってM&Aのご経験というのはどういうものでしたか？

船井総合研究所：M&Aを終わられて、振り返るとどうのご経験でしたか？

宇都氏：一言で言うと、良かったですと思います。そもそもM&Aなんてうちの会社は関係ないと思っていましたから、それが自分に関係があったんだな、という印象です。

自分が持っている株をどうするのか、というのはイメージついていなくて、なんとなく後継者に渡すものなのかな、と思っていましたけど、“売れる”ということがわかったのは驚きでした。

内装工事業M&A実例レポート

なぜ後継者がいても私がM&Aを選択したのか？

M&Aの中でM&Aコンサルタントの役割は？

船井総合研究所:今回、宮が宇都会長のM&Aを担当しましたが、どういう役割でしたか？

宇都氏:そうですね、**本当に全部お任せしたなという感じです。**

実は宮さん以外にも、M&Aの仲介会社の担当の方ともお会いしていたんですね。

いろんな方がいらっやって、中には露骨に自分の都合を押し付けてきて、自分の売上のためにM&Aさせようとされる方も居たので…そういう方はお断りしてきました。

そんな中でも**宮さんはマメに対応してくれて、全てのことをやってくれたんですよ。**だから私も大変さを感じる事がほとんどなかったし、**宮さんがいなかったらこのM&Aは間違いなくなっただろうなと、本当にそう思いますね。**

これからM&Aを考えられている方へのメッセージ



宇都会長とM&Aを担当した
宮 光弘

船井総合研究所:M&Aと聞くとなかなか身近なことではなく、迷われている方も多いと思います。

宇都氏:そうですね。中小企業のM&Aってわからないことが多いと思います。

連絡はたくさん来ていると思うのですが、いきなりM&Aの担当者が来てしまっても困ってしまいますよね。

私は**M&Aを通じて自分が思い描いていた承継ができたことは本当に良かった**です。

今は、自分が経験できたM&Aの経験が誰かの役に立つのならご相談に乗りたいとも思うので、お悩みのことがあればぜひ相談していただきたいなと思います。

船井総合研究所:宇都会長、本日はありがとうございました。

株式会社アイザックがM&Aにより実現できた5つのこととは？



株式会社船井総合研究所
フィナンシャルアドバイザー支援部
山中 章裕

本レポートをお読みいただいている皆様、ありがとうございます。
株式会社船井総合研究所でM&Aを専門にサポートさせていただいております、山中と申します。
株式会社アイザックのM&A事例はいかがでしたでしょうか？
M&Aに取り組んだことで実現できたことを5つに絞り、整理してお伝えさせていただきます。

①長年、二人三脚で経営をしてきたNo.2社員を社長にできた

今回、長年経営を二人三脚で進めてきたNo.2社員の方の代表取締役就任を条件の一つとしてM&Aを進められました。譲受企業にもその要望を聞き入れていただき、晴れて代表取締役としてご活躍いただける体制をつくることができました。

その際、これまで接点がなく渡すことが難しくなっていた会社のお金や借入、資金繰りなどの資金管理面を分離することで、体制の混乱や大きな変化がなく、**今まで通りの延長線上の事業承継をスムーズに進めることができました。**

②経営者としてのリスクを解消し、借金を引き継ぐことがなかった

借り入れをされている方は多いと思いますが、その多くの方が**「経営者による個人保証」**がついた融資を金融機関から受けていることと思います。

株式会社アイザックでは、No.2社員の方を経営者として事業承継を進めましたが、宇都氏がこれまで個人保証付で借りていた金融機関からの融資を新しい株主の方への移行させていただくことで、**宇都氏の個人保証を外していただくことができました。**

これにより、**個人として抱えていた借り入れによるリスクを解消させることができただけでなく、新しく社長となるNo.2社員の方にも借金を引き継ぐことなく、純粋な経営者としての役割を引き継ぐことができるようになりました。**

③進まなかった採用や人材投資を推し進めることができた

売上を上げるためには必要ではあったものの、人手不足の時流や採用失敗時のリスクを考えるとなかなか進めることができなかった採用活動や人材投資を、M&Aを機に注力することができるようになりました。

個人のリスクに直結する状況から、純粹に中長期での企業の成長を目的とした考え方を持てるようになることで、人材への注力が非常にしやすくなり、シンプルに売上アップのために必要なことを取り組めるようになったことも大きなメリットです。

④株式売却により自身の会社への貢献をお金に換えられた

株を譲渡す時に企業価値に合わせた株の売却を行うことができました。これについてはいろいろな考え方をすることができますが、これまでの人生の中で多くの時間をかけてきた会社の成長と実績をお金に換えることができ、経営者としてこれまで取り組んでいたことが報われ、目に見えないものも含めて会社に貢献した成果をお金という形で評価してもらうことができました。

事業承継をして自身が育ててきた会社・事業を引き継ぐことも大切ですが、一定の金銭的な評価をいただけることもM&Aのメリットと言えます。

⑤経営者の重圧から解放され、自由な時間をつくれるようになった

株の売却と合わせて事業承継を進めた結果、取締役会長として事業からは一定の距離を取るポジションとなりました。

これは経営者としては寂しさを感じることも多くありますが、反面、これまで長年抱えてきた経営者としての重圧から解放され、純粹に自分のために使う時間をつくれるようになりました。M&Aにより時間的な余裕と金銭的な余裕を受けることができ、経営者引退後の生活を楽しむための準備ができたことが非常に価値あるものとなっています。

内装工事業のためのM&A事例セミナーを開催

ここまでお読みいただきありがとうございました。M&Aと聞くと、営業のイメージであったり、ネガティブなイメージをお持ちの方もいらっしゃるかもしれません。

ですが、事業承継という課題解決のためには有効な解決策の一つです。

今回ご紹介させていただいた株式会社アイザックも、初めは「自分には関係ない」と考えており、その選択肢を考えもしなかったところからスタートしています。

しかし、結果的にはM&Aをすることで、社長が一番望まれていた「**No.2社員を経営者にする**」**という目的を達成**することができ、自身が長年時間をかけてきた会社と経営者業としての成果として、**株の売却により対価を得ることもできました。**

今や新しいオーナーとの二人三脚で自身が経営者の時には実現できなかった企業成長の道筋を立て、新たな成長軌道へと進むことができるようになっていきます。

事業承継の方針が決まっても、M&Aは知っておいていただきたい

本レポートをお読みの方の中にも、事業承継の漠然とした課題や社員の方、ご親族の方への承継を考えられている方もいらっしゃると思います。

「M&Aなんて…」という方も、一定のメリットがあること、経営者が強制的に変わるわけではなく、伴走型で**親会社のサポートを得ながら成長することができるM&Aのパターンがある**ことを知っていただけたかと思います。

今回、レポートにもご登場いただいた株式会社アイザック 取締役会長 宇都 ひろ子 氏をゲスト講師としてお招きし、株式会社アイザックのM&A事例の詳細やレポートに記載していない細かな事例を直接お話しいただきたいと思います。

また、M&Aの中で自社の株の価値がどのように評価され、どう値段が付くのか？どういう会社が興味を持ってくれるのか？他にはどのような事例があるのか？失敗はないのか？など、M&Aの基本的なお話と知っていただくことで将来役に立つ知識などをお伝えさせていただきます。

オンライン開催、秘密保持のセミナーとなります。ぜひご参加ください。

株式会社船井総合研究所 **山中章裕**

社員・ご親族への事業承継を考えている 事業主のみなさま必見です！

- ①オーナーが引退後も、親会社のサポートを得られる
- ②資金調達、借金などの経営の根幹のコントロールは変えない
- ③株式売却時に、オーナーが金銭的メリットを得られる

第三者に株を売却しつつ、後継者が経営を引き継ぐ、
売却して終わりではない、新時代のM&Aの事例が出てきました。

事業承継を考える内装工事業の事業主のみなさま、
このようなお悩みを抱えてはいないでしょうか？

- 社員に会社を引き継ぎたいが、個人保証や譲渡金額がネックになり、なかなか事業承継を進めることができない
- 会社の資金繰りや資金調達全般はオーナーしか触ってこなかったので、資金管理の承継が難しい
- 気持ちとしては自分の後継として経営者になってもらいたいが、いろいろなリスクを考えると思うように承継が進められない

多くのオーナー経営者の皆様が、事業承継においてこのようなお悩みをお持ちのことと思います。

今回は、オーナー経営者の株式を第三者に譲渡しつつ、長年一緒に働いてきた幹部社員を社長にすることができ、個人補償の解除や資金管理も含めてスムーズな事業承継を進めることができた株式会社アイザック の事例をご紹介します！

当日のスケジュール

講座	セミナー内容
第1講座	内装工事業界の事業承継トレンドとM&A 内装工事業界の事業承継トレンドとM&Aの時流、業界再編がどのようになっていくのか？ また、事業承継をスムーズに進めるためのM&A戦略とは何か？をお伝えします。
	 <p>株式会社船井総合研究所 フィナンシャルアドバイザー支援部 シニアコンサルタント</p> <p>山中 章裕</p> <p>新卒入社から約10年間、税理士・会計事務所業界に特化した経営コンサルティングに従事。その後支援先企業の組織拡大に合わせて、組織・人財採用に課題がシフトしたのに合わせて、人財領域の専門コンサルタントとして、税理士・会計事務所業界以外の業界にも対応し、住宅事業、不動産業、建設業、リフォーム業からIT業、製造業、運送業、給食、保育園、など多岐にわたる業界の支援を担当する。その後、支援先企業のM&AをきっかけにM&Aの仲介業務も従事し、企業の成長支援の一環としてのM&Aの支援業務を行っている。</p>
第2講座 ゲスト講座	No2社員への事業承継のために、なぜ私がM&Aを実施したのか？ No2社員への事業承継を行うために、なぜM&Aを取り入れたのか？ その理由とメリットを実際のM&A事例をもとにご紹介します。
	 <p>株式会社アイザック 取締役会長</p> <p>宇都 ひろ子 氏</p> <p><p>株式会社船井総合研究所 フィナンシャルアドバイザー支援部 シニアコンサルタント</p><p>宮 光弘</p><p>パネルディスカッション形式でお送りします</p></p>
第3講座	事業承継、M&Aを実施するために必要なこと 事業承継、M&Aを進めるために知っておくべき知識とノウハウ、株価の考え方や実際の流れなどをお伝えします。
	 <p>株式会社船井総合研究所 フィナンシャルアドバイザー支援部 シニアコンサルタント</p> <p>山中 章裕</p>

開催日時

2024年7月24日(水) 10:00~12:00
(ログイン開始:開始時刻30分前~)

2024年7月30日(火) 13:00~15:00
(ログイン開始:開始時刻30分前~)

2024年8月6日(火) 13:00~15:00
(ログイン開始:開始時刻30分前~)

2024年8月7日(水) 10:00~12:00
(ログイン開始:開始時刻30分前~)

開催方法

オンライン開催

お申込み期日

開催日4日前まで

※祝日や連休により変動する場合がございます

受講料

無料

お申込み方法



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/116272>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)に
右上検索窓に「116272」をご入力し検索ください。



E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000(平日9:30~17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。
※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

© 2024 Funaisoken Inc. All Rights Reserved.