

業種に強い船井総研の事業承継M&A

早期の準備が未来を決める！

葬祭業 経営者様向け

事業承継 M&A セミナー

参加無料

血縁のある子息
への承継か？

血縁のない 社内スタッフ
への承継か？

同業の葬儀社
への承継か？

それぞれによって、準備の仕方も違い、メリット・デメリットも大きく違います。

日時 平成30年 5月9日(水) 13時00分～16時00分

場所 (株)船井総合研究所 五反田オフィス

このような方におすすめです

- ☒ 後継者が不在であるが、これまで守ってきた会社を誰かに引き継いでほしい。その上で、譲渡益は得たい。
- ☒ 後継者はいるが、全て任せるには不安でサポートしてくれるパートナーがほしい。
- ☒ 血縁者ではない人への承継を考えているが、譲渡益は取りたい。
- ☒ 今後、10年以上は現役で続けたいが、建物が老朽化しており、建替える資金がなく、誰かにそれを託したい。

講座内容&スケジュール

第1講座

葬祭業の今後と後継者問題に向けて取り組むべきこと

株式会社船井総合研究所 ライフスタイル支援部
エンディンググループ グループマネージャー シニア経営コンサルタント 光田 卓司

第2講座

売り手側からみた葬儀社のM&Aの事例

株式会社 花駒 元取締役会長 小林 利弘氏

第3講座

誰にどのような形で事業を引き継ぐのか？

～譲渡対象者及び承継パターン別のメリット・デメリットと進め方～
株式会社船井総合研究所 M&Aコンサルティング事業室 中野 宏俊

株式会社 花駒
元取締役会長

小林 利弘氏

なぜ、業績絶好調の今、株式会社 花駒は会社を譲渡したのか？
その理由を赤裸々に元会長 小林様に語っていただきます。

過去最高業績をだし、船井総研の葬祭業専門の経営セミナーでも2018年3月に講演を行った株式会社花駒。そんな中、3月末に、エポックジャパン社に企業売却を行った。
なぜ、このタイミングで企業売却を行ったのか。
花駒の筆頭株主であった小林様に赤裸々にその理由を語っていただきます。

特別レポート在中

【秘密厳守】参加企業様の情報は秘密厳守と致します (セミナー当日の名札はごさいません。名簿は社内非公開と致します)

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Fundai Soken

株式会社 船井総合研究所 〒100-0005東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階 担当：川村

葬祭業向け事業承継M&Aセミナー

TEL 0120-974-000 平日 9:30～17:30

お問い合わせNo. S030195

FAX 0120-974-111

24時間
対応

WEBからもお申し込みいただけます。(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。) → 030195

なぜ、株式会社花駒は 過去最高の業績を出しながら、 株式譲渡という道を選んだのか？

「会社を売却した」と耳にすると「経営が苦しくなったから売却したんだ」とネガティブな要因を思い起こす経営者も多いのではないかな？

しかし、その考えはこのレポートを一読していただくと、少し変わるかもしれない。
株式会社花駒は過去最高の業績を毎年のように更新していながらも、株式譲渡という道を選んだ。つい先日も船井総研のセミナー「葬祭業全国経営者フォーラム2018」でゲスト講師として登壇するなど、業界の中でもモデル店であったにも関わらず。

なぜ、株式会社花駒は株式譲渡という道を選んだのか小林会長との対談をお伝えしよう。

株式会社花駒 会社概要

【企業概要】



■商圏エリア

京都府相楽郡精華町、京都府木津川市、京都府京都市伏見区
※本社：京都府相楽郡精華町

■会館数

3会館（株花駒2会館 （株）メモリアル1会館）



■売上高

4.7億円

■施行件数

2017年度 536件

■従業員数

37名

■株式会社花駒の概要

昭和39年に相楽郡にて創業。地域密着のイベントや取り組みはメディアなどにも取り上げられ、地縁型葬儀社として地域のシェアを圧倒的に獲得している。2017年には大手互助会が自社のメインホール隣に出てくるものの、シェアを落とさず成長を続け過去最高売上・過去最高益を出した。そんな中、2018年3月末、会社をエポック・ジャパン（家族葬のファミリーユ）に株式譲渡を行った。

■独占インタビュー■

株式会社花駒は、なぜ株式譲渡という道を選んだのか？

—先日も船井総研のセミナーでモデル企業としてご紹介させていただいたばかりではありますが、改めて(株)花駒の企業概要をお教え頂いてもよろしいでしょうか？—

はい。(株)花駒は昭和39年に京都の相楽郡という人口わずか3万人の町で、私の義理の叔父（叔母の旦那）が創業した会社です。地域密着の葬儀社として、今まで50年以上経営を続けてまいりました。実際に業績も毎年のように伸び続け、今では500件を超えるところまで事業を拡大することができました。



株式会社花駒 元取締役会長 小林 利弘氏

—小林様の叔母様が創業されたのですね。小林様はどのような経緯で会長になられたのでしょうか？—

創業時から義理の叔父が運営して参りましたが亡くなってからは、叔母と私の母と一緒に事業を引き継いで運営しておりました。私は大学を卒業後、大手の自動車メーカーにサラリーマンとして勤め全く違う道へ。しかし、叔母には後継ぎがおらず事業承継する者がおりませんでした。そこで、私に「花駒をやってくれないか」とオファーがあったのです。あまり乗り気ではなかったのですが、継承する者がいないので、使命感から引き受けることにしました。

—実際、花駒を引き継がれたときはどんな状況だったのですか？—

当時は50件前後の施行しか行っていない、本当に家族経営の葬儀社でした。大手の自動車メーカーに入社して、企業としての働き方が身についていた私にとっては驚きの連続でした。何もシステムチックになっていない、すべてがアナログ、人間関係で成り立っている世界でした。そんな中でも業績を伸ばすためにマーケティングや地域密着の販促活動を行いながらジワジワと件数を引き上げていく日々でした。

—なるほど。ジワジワと業績を伸ばされていたのですね。ちなみに、会長になられたのはいつ頃のことなのでしょう？—

会長職になるのには一つのキッカケがあったのです。東京から花駒を引き継ぐために京都に来て半年後のまだ修業期間中に、上野という男に出会いました。上野は当時は花屋をやっており、たまたま花駒に営業にやってきたのです。その時の彼を見て、「上野なら花駒をもっと加速度的に大きくしていくってくれるかもしれない」と直感的に思ったのです。そこで、上野に「軌道に乗れば、社長の役職を譲るので一緒に花駒をしてくれないか」と依頼をしてみました。そうすると、彼は「OK」を出してくれたのです。

■独占インタビュー■

上野氏との出会いが花駒を更なる飛躍へ

－上野氏との出会いの後、花駒はようになっていったのでしょうか？－

上野が入社してきてから、わずか3年で50件前後の葬儀社が100件を超える葬儀社に生まれ変わりました。本当に私と彼と、わずかな従業員でガムシャラに働きました。そして、100件を超えたあたりで、当初の約束であった社長の役職を上野に譲り、私は会長職になりました。

－上野氏が社長になり、小林様が会長になられたということですね。役割分担はどのようにされていたのでしょうか？－

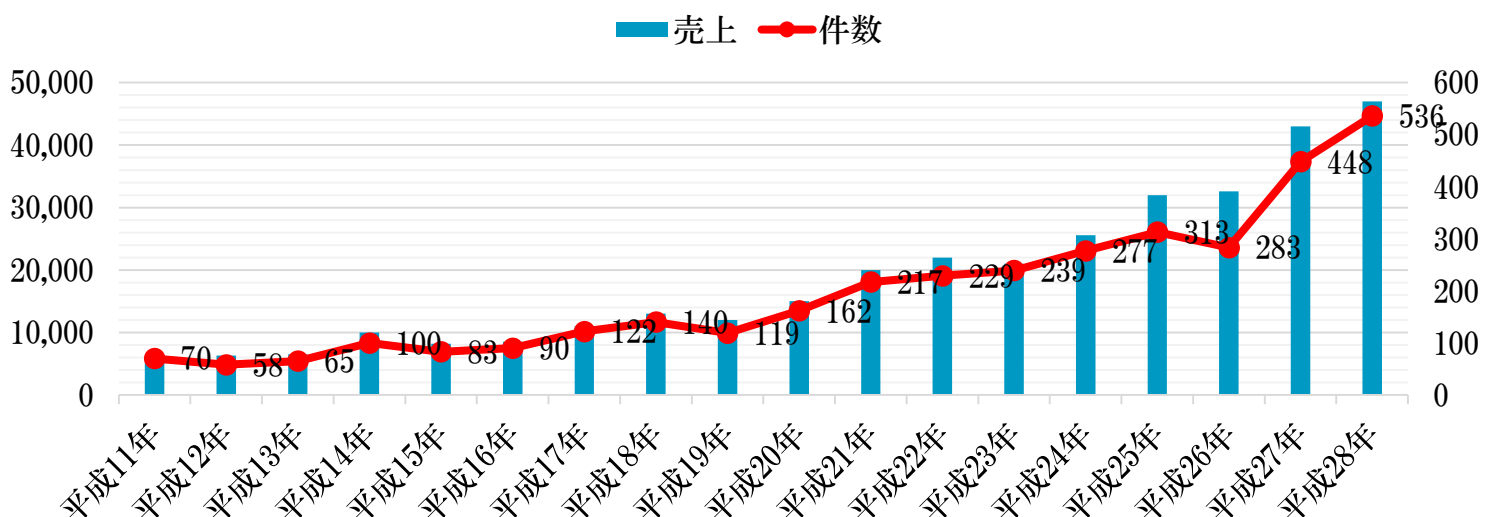
2人には明確な役割分担がありました。地元で生まれ育った上野には、JCや対外行事、そして何よりも地縁が一番大きい葬儀という仕事において地元民であるという強みを活かして、花駒という名前を地域に売って行ってもらいました。上野は本当に社交的でどこにいても愛されるキャラクターです。

一方、東京生まれで地域に縁もゆかりもない私は、守りを固めるために、財務面をしっかり把握することで、勢いよく葬儀件数を増やしていくために行動する上野とバランスを取りながら健全経営を行っていくことを意識していました。

－実際、その役割分担をされた結果どのような業績推移をたどっていったのでしょうか？－

会館建設などのタイミングも重なり、あれよあれよと成長し、平成21年には200件を突破しました。そして、平成23年年から船井総研さんにマーケティング面での支援をお願いするようになり、翌年には300件を超え、平成28年には500件を突破するまでに成長していきました。

件数が増えていくにつれ、従業員数も増え、今では37名にまで成長しました。徐々に家業から企業らしくなっていったのは200件を超えていった頃からでした。



■独占インタビュー■

過去最高業績の中、売却にいたった理由。

ー順調に業績を伸ばされていたのですね。にもかかわらず、なぜ、このタイミングで企業売却を決断されたのでしょうか？ー

そこには3つの理由があります。

1つ目は、私自身に事業承継する者がいなかった点です。また、上野も自分の子供には継がせる気はないと公言していました。私は事業は永続していかなければならないものだと思っています。特に、葬儀社という地域に密着して展開していくビジネスは地域のインフラとしての機能を担っていると思っています。その葬儀社が、後継者がいないことを理由に事業を辞める、というのは私の中の選択肢にはありませんでした。

2つ目は、従業員のことを想うとそんな不安な状況下での経営は申し訳ないという気持ちもありました。私が経営者を辞める時には、まだ従業員の皆は家族を養っていかなければならない状況にあります。にもかかわらず、事業承継者がおらず、いつ会社がなくなるかわからない、という不安を与えてしまうのも問題である、と常日頃から感じていました。

そして、3つ目は、今後の事業展開を考えた上でも業務提携という形でも構わないので、他社とコラボレーションしていく方がうまく行くのではないかと感じていた部分もありました。我々は基本的には地域密着でやってまいりました。しかし、今後は資本力のある会社が自社のエリアに出店攻勢を強めてくるリスクが大いにあると感じていました。そうであるならば、自社も外の市場に出ていかなければ成長が鈍化していきます。成長が鈍化し、業績が悪化してしまえば、従業員の雇用もままなりません。また、雇用の安定だけでなく、今以上に人材を確保することが厳しい時代がやってくることは明白です。その点から見ても、成長に意欲的な企業との業務提携、ないし資本提携がベストな解決策になるのではないかと思います。

以上、3点が理由が、このタイミングでの企業売却を検討するキッカケとなったのです。

ーなるほど。承継者がいないだけでなく、雇用の安定、人財の確保、という観点も踏まえて考えられていたのですね。それでは、最後にお読みいただいた方にメッセージいただけますでしょうか？ー

はい。私自身、最初は企業売却というとネガティブな要素が多くありました。義理の叔父が作ってくれた会社を手放す罪悪感も多少なりありました。しかし、冷静になれば、もっと大切なことがあったのです。それは、事業の永続、従業員の雇用です。この点を考えると、資本提携を行い、今後更なる成長を花駒という会社がしてくれれば、地域の方にとっても、創業者にとっても良いことなのだと思います。同じような悩みを抱えている経営者の方も多くいらっしゃるかもしれません。今一度、何のために事業を行っているのか、という本質的な部分に立ち返ることがとても大切なことなのだと思います。

なぜ、株式会社花駒は過去最高の業績を出しながら、株式譲渡という道を選んだのか

こんにちは。船井総研M & Aコンサルティング事業室の中野です。小林様のインタビューいかがだったでしょうか？先日、船井総研のセミナーでゲスト講師として、花駒様にご登壇頂いていたばかりなので、「まさか花駒が?!」と思われた方も多いのではないのでしょうか？

しかし、今の時代は企業売却という手段は物珍しいことではなくなっています。現在の葬儀業界はM&Aの業界の中でも売買が多い業種となっています。我々のところにも毎月1社のペースで売却のご相談がやってきます。相談理由は、多い順番に並べると

1位：事業承継する後継ぎがない

2位：地方でスタッフの確保が厳しく、今後の事業展開ビジョンが見えない

3位：他社と協業することで、事業・雇用を継続させていきたい

となります。今がちょうど事業承継の時期という葬儀社様は多くあると思います。そのような中で、船井総研にご相談に来られる葬儀社の70%が跡取りがないため、売却を考えている、というケースです。

一方で、跡取りはいるのだけれども、本当に継がせていいのだろうか、という相談もございます。継がせていいかどうか不安になる理由は、跡取りの能力の問題ではありません。地方都市の葬儀社にとっては、現在、スタッフの確保が厳しく、跡取りの代には働き手不足がより顕著になってくる、という悩みをかけているところも多くあります。そんな中で、都市部にある葬儀社である程度の規模のある会社に売却したいという相談が約20%です。

そして、残り10%が他社との協業で事業・雇用の安定を促進するという相談になります。

事業承継、M&Aについて詳しく聞きたい方へのお知らせです

これらたくさん寄せられる相談の8割以上の葬儀社様が、現在は業績好調であるという点です。実際に、花駒様は過去最高の業績を出しながらも、売却を決断されました。

下記に事業承継に関しての一つでもチェックの入る方は、今後の展開を考える時期に来ていると言っても過言ではありません。※早く考えていることに越したことはありません。

事業承継、M&Aチェックpoint

- ☐ 事業を承継する後継者がいない
- ☐ 事業承継はどのようにすればスムーズにできるのかわからない
- ☐ 会社の売却資金で新規事業に投資したい
- ☐ 後継者はいるが、事業承継した後になくなるのか不安がある
- ☐ 地域の方々のためにも事業を永続的に継続していきたい
- ☐ 人口減少エリアで今後の市場に不安を抱えている
- ☐ スタッフの確保が厳しく、年々、労働環境が悪化してきている
- ☐ 従業員の雇用を永続的に守っていきたい

もし、1つでも当てはまる項目がある方は、
下記、セミナーにご参加ください！

今後、自社にはどのような選択肢が適しているかが見える
葬儀社のための事業承継・M&Aセミナーを開催いたします。



レポートをお読み頂いた熱心な経営者様へ**セミナー**のお知らせです。

参加料
無料

葬祭業向け事業承継M & Aセミナー

東京会場
5月9日(水・友引)

元(株)花駒の小林氏がご登壇！

企業売却に至った経緯、今の心情など、細かな点まで赤裸々に語っていただきます。
生の葬儀社の売り主の声が聞ける機会は滅多にありませんので、この機会をお見逃しなく！

参加料
無料

葬祭業向け 事業承継M&Aセミナー

東京会場
5月9日
(水・友引)

2018年3月末、(株)花駒の売却。このタイムリーな株式譲渡劇の裏話を
元取締役会長 小林氏から聞ける一度しかないチャンス。この機会をお見逃しなく。

第1講座

葬祭業の今後と承継者問題に向けて 取り組むべきこと

- 今後の葬祭業の時流と生き残っていくために行うべきこと
- 葬儀社が行うべき企業価値を高めるための戦略
- 葬儀社が直面している事業承継問題とその対策

株式会社船井総合研究所

エンディンググループ グループマネージャー シニア経営コンサルタント

光田 卓司

第2講座

なぜ？(株)花駒の株式を譲渡したのか ～譲渡する側からみた葬儀社のM&A実例～

- なぜ、(株)花駒をこの時期に株式譲渡しようと考えたのか？
- 経験したからこそ語ることのできる、株式譲渡を行う前にしておくべきこと
- 会社を永續させるために、株式譲渡の際に意識していたこと

ゲスト講演

株式会社花駒 元取締役会長

小林 利弘氏

第3講座

譲渡対象者及び承継パターン別の メリット・デメリットと進め方

- 葬儀社の譲渡対象者の選び方とメリット・デメリット
- 事業承継のパターン別 メリット・デメリット
- 事業承継をスムーズに成功させるために、今、葬儀社が行うべきこと

株式会社船井総合研究所

M & A コンサルティング事業室

中野 宏俊

日時・会場

東京会場

平成30年5月9日(水)
(株)船井総合研究所 五反田オフィス
〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1
JR「五反田駅」西口より徒歩15分

お申込期限

5月7日(月)17:00まで

開催時間

開始 終了
13:00 ▶ 16:00 (受付12:30より)

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。
また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたし兼ねますので、ご了承ください。

受講料

受講料 無 料

お申込方法

下記のFAX送信用お申込用紙をご利用ください。
お申込いただきました後、郵便にて「受講票」と「会場の地図」をお送りいたします。万一1週間前までにお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。
※ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken 株式会社 船井総合研究所
TEL 0120-974-000 (平日9:30~17:30) お申込専用 FAX 0120-974-111 (24時間対応)
●申込みに関するお問合せ:川村 ●内容に関するお問合せ:中野

※受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。 お問合せNo. S030195 担当 川村 宛

葬祭業向け事業承継M&Aセミナー

FAX:0120-974-111

フリガナ	業 種	フリガナ	役 職
会社名		1	
会社住所	〒	2	
TEL	()	3	
FAX	()		

ご連絡窓口

お名前	TEL
E-mail	

受講票の送付を会社の住所ではなく他の住所をご希望の方は、新たな送付先の住所のご記入をおねがいたします。

会社以外の送付先住所	
------------	--

セミナーには不参加だが、個別相談を希望 ☐ (ご希望の場合は ✓ をお願いいたします)

ご連絡先氏名	電話番号
メールアドレス	

ご入会中の弊社研究会があれば☒をお付けください。

☐ FUNAIメンバーズPlus ☐ その他各種研究会(研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。

2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。

3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして預託することがございます。

4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。

5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6232-0199)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)



※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☒を入れて当社宛にご連絡ください。 ☐ダイレクトメールの発送を希望しません