

少子化急加速・人材不足時代の
経営戦略のあり方を考える

事業再編

戦略セミナー

エリア・事業部単位での

M&A による
成長分野
への集中

事業承継

成長分野への

業態転換

単なる拠点展開だけではない。

一步先の“成長戦略・事業集約”を考えた企業が勝ち残れる時代です。

自社の拡大成長をしていきたい!

このような経営者様におすすめです

- 他県への拡大展開をM&Aを含めて考えている
- 自社に有益な売り事業案件をさがしたい
- M&Aを実施したいが判断基準やリスクがわからない

少子化が加速する前に不振エリアや事業の再編をしたい!

このような経営者様におすすめです

- 不振事業や不振エリアの撤退において事業売却をなどの手法を活用することを検討している
- 後継者への事業承継をスムーズに行いたい

日時 平成30年9月13日(木) 13時00分~16時50分

場所 アットビジネスセンター東京駅 東京駅八重洲口より
徒歩6分

主催

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

〒541-0041 大阪市中央区北浜4丁目4-10 船井総研大阪本社ビル

教育業界向け事業再編戦略セミナー

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

FAX.0120-964-111 24時間
対応

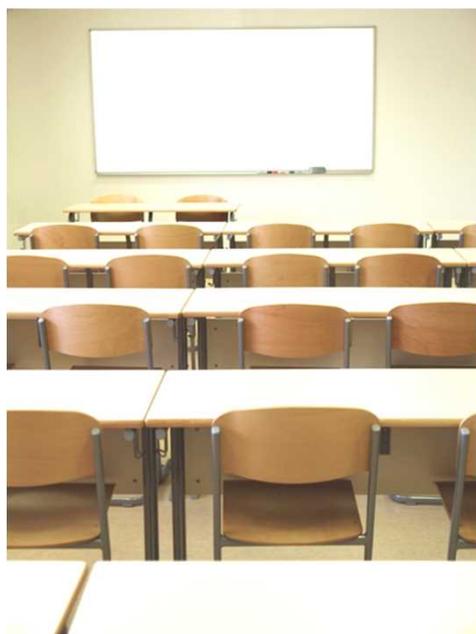
お問い合わせNo.S035368

お申込みに関するお問合せ:中田 内容に関するお問合せ:金森

スクール・塾経営

経営戦略レポート

これから10年の経営をどう考えるか？
「少子化急加速」時代への対応策



人材不足時代だからこそ必要な
事業再編～勝てる事業・地域への“選択と集中”～

事業部単位・地域単位のM&A施策

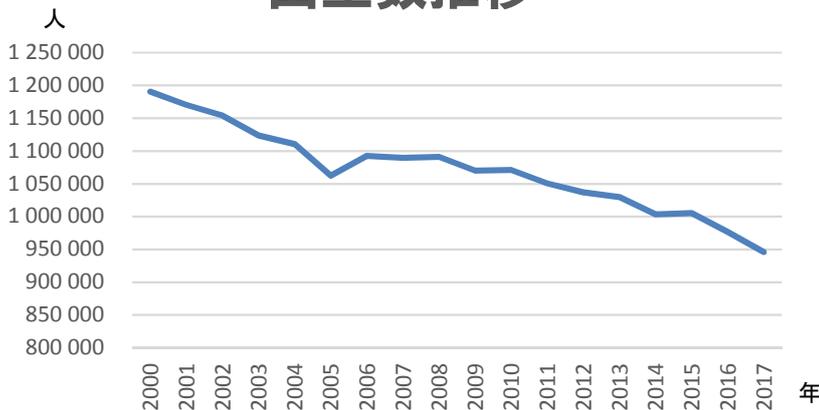
“カーブアウト型M&A”とは

1

環境 変化

加速する少子化 2つの経営課題

出生数推移



現在の10代後半と比較して

2割の子供人口減！

2000年 119.0万人



2017年 94.1万人

※厚生労働省 人口動態統計

さらに2016年以降毎年3%ペースで出生数が減少している…

上記のデータからわかるように2016年以降、いよいよ少子化が急加速を始め、これから5年後以降、こども向け教育業において大きな悪影響が出てくる水準になっています。

このこれからの少子化問題はこども向け教育業・スクール&学習塾経営にとって、大きな2つの経営課題を顕在化することになります。

1) 市場規模の縮小 (ターゲット人口の減少)

2) 人材不足 (労働力人口の減少による社員・アルバイト採用難)

つまり、少子化により生徒数の維持が難しくなり、また生徒数を維持するための現場の教室力を維持するための人材確保も難しくなる…ということです。

これまでは少子化が進行する中でも通塾率の向上などのプラス材料があり、また拠点展開や新規事業への着手で、市場の悪影響を回避できていましたが、上記のような更に厳しさを増す環境の中では、従来の経営戦略とは異なる新たな選択肢も検討すべき時代になってきているといえます。

2

経営 戦略

早期決断が未来を決める！ 成長か縮小均衡か

前項で触れましたように、今後のこども向け教育業の未来は非常に厳しいものが予想されます。より市場環境の悪化が想定される前、ここからの5年～10年の自社の経営戦略・未来戦略をどうしていくかが重要です。

◆縮小均衡・撤退路線

◆新たな拡大・成長路線

この2つの方向性のどちらか、またはそれぞれを事業分野ごとに選択していく必要があります。また上記に加えて、創業者・オーナー様が50代以上の場合は、**事業承継**についても考えていく必要があります。

いずれにしても、ただ生徒を増やす、拠点数を増やす、新規事業を行うとただだけでなく、幅広い選択肢を戦略に組み込んでいく必要があります。

人材不足時代における経営戦略のポイント

現在の経営における最大の課題は間違いなく“人材の確保と定着”です。

新たな教室開校・市外&県外への展開を考えた時、新規事業を立ち上げた時、いずれにしても優秀な人材の採用や定着が難しく、この“人材の問題”によって経営が思うようにいかないことがほとんどです。

こうした人材面の問題を解消しながら、自社を新たな成長局面にもっていくために有効なのが以下の施策です。

エリア・事業部単位での
M&Aによる
展開

(カーブアウト型M&A)

人材依存度が低い業態への
業態転換

職員へののれん分けなど
FC活用

1) カーブアウト型M&Aの活用 (企業・エリア・事業部・教室単位)

M&Aによる企業買収は、会社ごとの大規模のイメージがあるかもしれませんが、実際には“事業部ごと” “地域エリアごと” “教室単位ごと”の売買も可能です(カーブアウト型M&A)。

例えば新規進出エリアを設定した際、自社で新規教室を確保し、職員を雇用する手間をかけずとも、その地域内で経営を行っている会社、またはその地域内の拠点が苦戦傾向にある会社から、当該地域の教室を買収することも可能です。

その場合、売り手企業・買い手企業双方において以下のようなメリットがあります。

売り手側企業の メリット

- 不採算教室の撤退コストが不要
- 教室閉鎖によるイメージダウンの回避
- 自社のコア事業への資源の集中が可能



WIN-WINの関係！

買い手側企業の メリット

- 新規開校のコストが大幅に軽減される
- 生徒や人材の引継ぎが可能な場合、集客・採用の労力が大幅に軽減

自社の縮小均衡を考える企業においても、自社の弱い地域・不採算の教室・維持が難しい事業部を他社に売却することができれば、自社の経営体質を強めることも可能だといえます。

2) 業態転換 = 人的依存度の低いビジネスモデルの活用

既に英会話教室や個別指導塾などで顕在化していますが、人材不足そのものが、ビジネスモデルの維持を困難にする状態にまでなっているケースが業界では多々見られるようになりました。

“人材さえいれば…” “アルバイトさえいれば…” 業績が上がるというビジネスモデルでは、今後の成長展開が難しいことは間違いありません。

そのため、優秀な人材や多数のアルバイトが不要な“人依存度の少ないビジネスモデル”への一部の教室の業態転換やコース設計なども検討していく必要があるといえます。

3) のれん分け・FC化など社員への教室の譲渡・売却

従来の直営教室経営へのこだわりを捨てるとすれば、既存の教室事業を社員への譲渡や売却を行い（のれん分け・FC化など）、完全に経営を任せて、一定の収益を本社が回収するスタイルの経営も検討することが可能です。

教育業界によくある“社員の退職→独立”の流れを止める効果がある他、“将来独立”というキャリアプランを設定することで、正社員の定着率のアップなどの効果も期待できます。（独立した元社員が苦戦した場合、その教室を引き取ってあげるなどの措置も可能）

M&Aなどの手法を選択肢に入れるために

少子化による“市場の縮小” “人材不足”時代においては、上記のようなM&Aをはじめとした“企業経営の在り方”そのものに関わる経営戦略の発想が必要になります。

しかし、現実には“M&A”や“のれん分け”などについては、

- ◆投資ファンドが介在したり、身売りイメージが強く、企業イメージの悪化が心配…
- ◆大手企業同士の問題であって自社には全く関係がない世界のことだろう…
- ◆買い手・売り手企業や教室案件をどこに相談したらいいのかわからない…
- ◆教室や事業部の価値算定基準がわからない…
- ◆社員へののれん分け・FC化に関するノウハウがわからない…
- ◆顧客や社員に不安を与えそうで心配…
- ◆社内に上記のような施策の専門家がおらず判断ができない…

といった理由で、なかなか着手が難しいのも現実です。

そこで今回、次項に教育業界におけるM&Aやのれん分けなどを柔軟に経営戦略に組み込まれている企業様の事例レポートを掲載させていただきました。

また、M&Aなどの事業再編に関するセミナーを（株）船井総合研究所で企画させていただきましたので、別紙のセミナーのご案内も参考にいただければ幸いです。

成功事例

特別事例レポート 誰もが幸せになる“事業再編”戦略 (株)シッククリエーション(愛知)



(株)シッククリエーション
代表者 : 宇佐美 正晴
本社所在地 : 愛知県名古屋市
スタッフ数 : 90名
学習塾・スポーツ教室など

(株)シッククリエーションは「子供たちの夢をサポートする」をテーマに、学習塾・スポーツ教室・FC本部運営などを中部・関西エリアに展開している会社です。自社の理念や事業指針に沿った会社や事業の買収を行うほか、社員の独立サポートや自社の一部事業の売却なども行い、「お互いの企業、さらには顧客にとっても幸せ」な事業再編を行っています。



シッククリエーションの事業再編戦略(の一部)

◇ FC独立・のれん分け・代理店制度

自社の社員のFC独立・のれん分け・代理店制度などを行い、社員の夢の実現(独立)やキャリアアップを応援。ベテラン社員に対しても退職以降も働ける環境を用意

◇ 「事業部単位」や「地域単位」=カーブアウト型M&Aによる事業再編

300名規模・1000名弱規模の他県のスポーツ教室事業を買収。→他県進出・人材確保

—1000名弱規模の自社のスポーツ教室部門を売却。→コア事業への集中 実績ある企業への委託

いずれのケースにおいても単なる売上や収益目的ではなく、『各社と顧客にとって最良の選択となるように』が基本方針であり、自社にとってはコア事業への集中と、他県への展開、さらには従業員のキャリアサポートのために各施策を行っているのが特徴です。

セミナーのご案内

本レポートを最後までお読みいただきまして、まことにありがとうございます。

このたび、本レポートでご紹介させていただいた、(株)シッククリエーションの宇佐美社長をゲスト講師にお招きし、**9月13日(木)13:00～ 『教育業界向け事業再編戦略セミナー』**を開催させていただきます。

本セミナーでは、本レポートで触れました「これからの時代に必要な経営戦略」として、事業再編・事業承継・M&Aなどについて、お伝えさせていただく予定です。

本セミナーの主な内容

- ・少子化&人材不足時代における教育企業としての経営戦略の基本方針について
- ・教育改革時代における新規事業や業態転換の方向性について
- ・新たな拠点展開や新規事業に最適なカーブアウト型M&Aの活用法
- ・M&Aを行う際の企業価値の算定基準やリスクの判断について
- ・M&Aを実施した後、その部門・事業部を活性化させるときのポイントと注意点
- ・社員のキャリアプランの多様化によりモチベーションを高める諸制度について
- ・事業承継を行うタイミングと抑えておくべきポイント
- ・オーナーと従業員、顧客が満足する「良い」譲渡先の見分け方

本セミナーは以下のような方にもおススメです。

- ・自社の成長戦略に適した“売り案件”があれば情報を知りたい
- ・自社の事業再編のために、良い“引き受け(買い手)企業”があれば情報を知りたい
- ・後継者問題に悩んでおり、そのヒントやアドバイスがほしい

今後、こども向け教育業の経営において少子化の進行と社員の採用・教育・定着は、ますます重要性を増していく大きな問題です。

これから生き残る会社づくりのためには経営幹部の発想の転換が必要不可欠です。

さらに激しさを増していくこども向け教育業の経営の中で、経営戦略面についての重要性を理解されている経営者様は、ぜひ本セミナーにご参加いただければと思います。

当日、セミナー会場にて皆様にお会いできることを心より楽しみにしております。

教育業界向け事業再編戦略セミナー

▶ セミナー日時 9月13日(木) 13:00~16:50 (受付開始12:30~)

| | テーマ | 講師 |
|---------------|--|--|
| 第一講座 | ◇これからの10年の教育業界の時流 ◇教育企業における成長戦略・事業再編のあり方 ◇事業の縮小均衡や事業承継を目指す上でのポイント | 株式会社 船井総合研究所 教育グループ グループマネージャー 上席コンサルタント 犬塚 義人 |
| 第二講座 ゲスト講演 | M&Aを成功させた経営者が語る！ 『教育企業における事業再編のあるべき姿』 ～カーブアウト型M&Aや社員FC独立化などの施策の効果と注意点～ | (株)シッククリエーション 代表取締役社長 宇佐美正晴 氏 |
| 第三講座 | 教育企業の“事業再編”において活用すべき 承継・売却のパターン別のメリットと進め方 | (株)船井総合研究所 M&Aコンサルティング事業室 部長 上席コンサルタント 宇都宮 勉 |
| まとめ 講座 | まとめ講座 ～オーナーも社員も顧客も幸せになる未来志向の事業再編・M&Aのあり方～ | |

※講座終了後、希望者の方には事業再編や事業承継・M&A(売り・買い案件)に関する個別相談を受け付けさせていただきます。

※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ざいません。名簿は非公開と致します)

『船井総研 教育グループ』のご案内

教育業界に特化したコンサルティング専門集団

～幼稚園から大学・学習塾・スクールまで“教育業の経営”のプロフェッショナル～

船井総研教育グループでは、幼稚園・小学校～大学・専門学校、学習塾・習い事教室・カルチャーセンターまで、教育業界のコンサルティングを担当しています。

生徒募集のための販促や商品開発などのマーケティング分野、職員研修や人材活性化などのマネジメント分野、さらには事業再編・FC化・教材販売・海外展開などの戦略テーマにいたる、幅広いテーマのコンサルティングを行っています。

『船井総研M&Aコンサルティング事業室』のご案内

『業種に強い』船井総研のM&A

～業種の専門家× M&Aの専門家による他社にはないM&A・事業承継のかたち～

船井総研M&Aコンサルティング事業室では、『企業の持続的な発展のために』をミッションとし、これまで船井総研で行ってきた業種の専門家による業績アップ(P/L)コンサルティングに加え、M&A専門コンサルティングM&Aアドバイザー業務、事業承継を含めた企業価値アップ(B/S)コンサルティングを行っています。

日時・会場

会場 2018年 **9月13日(木)**
 アットビジネスセンター東京駅 2階 203
 〒104-0031 東京都中央区京橋1-11-2 八重洲MIDビル
 (JR東京駅八重洲口より徒歩6分)

開催時間 開始 **13:00** ▶ **16:50** (受付12:30より) 終了

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ませんので、ご了承ください。

お申込期限 9月11日(火) 17:00まで

受講料

一般企業 税抜 30,000円 (税込 **32,400円**) / 一名様 **会員企業** 税抜 24,000円 (税込 **25,920円**) / 一名様
 ※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。

- 受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いいたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。
- 万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。 ●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。それ以後のお取消の場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
- 会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

WEBからのお申込み 下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。
 受講票はWEB上でご確認いただけます。
FAXからのお申込み 入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。
 お振込いただいたにも関わらず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。

お振込先

下記口座に直接お振込ください。
お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785202 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ
 お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る **株式会社 船井総合研究所**
TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30) **FAX 0120-964-111** (24時間対応)
 ●申込みに関するお問合せ:中田 ●内容に関するお問合せ:金森

ご入金確認後、受講票の案内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. **S035368** 担当 **中田 宛**

教育業界向け事業再編戦略セミナー **FAX:0120-964-111**

| | | | | |
|------|-----|--------|---------|----|
| フリガナ | 業種 | フリガナ | 役職 | 年齢 |
| 会社名 | | 代表者名 | | |
| 会社住所 | | フリガナ | 役職 | |
| | | ご連絡担当者 | | |
| TEL | () | E-mail | @ | |
| FAX | () | HP | http:// | |

| | | | | | | | | |
|--------|------|------|----|----|------|------|----|----|
| ご参加者氏名 | フリガナ | フリガナ | 役職 | 年齢 | フリガナ | フリガナ | 役職 | 年齢 |
| | 1 | | | | 2 | | | |
| | 3 | | | | 4 | | | |
| | 5 | | | | 6 | | | |
| 7 | | | | 8 | | | | |

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかにをお付けください。)

セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。
 セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

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】

- 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。
- 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。
- 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。
- 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。
 - 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たいときは、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**



お申込みはこちらから