



2022年5月19日 第2474回例会
5月第2例会



RIテーマ「奉仕しよう みんなの人生を豊かにするために」

本年度会長テーマ「新しい風と微笑みを」



「青少年奉仕月間」

◆ 会長時間 ◆

梶本会長



皆さんのマイブームは何でしょうか？私の最近のマイブームは、家の中にある必要で無くなったものを片付けたり、売りに行ったりすることです。押し入れを片付けてみると、

要らないブランドバックや楽器やレコードなどがあり、終活を兼ねた大掃除をしています。

自分の中では、これくらいで売れるだろうと思っていた商品が意外と安く、じえじえと思う商品が高値で売れたりすることに驚きが隠せませんでした。一例を紹介しますと、フェンダーUSAのギターを40年前にサンフランシスコにて18万円位で購入しましたが、予想は6万円位かと思いきや3万円で愕然としましたが、持って帰るのが面倒なので買い取ってもらいました。

後日、今度は他の店で35年以上前に妻の誕生日プレゼントに買ったシャネルのバッグ当時8万円位で、ボタンが壊れていて捨てようかと思っていたものが、驚愕の買取価格5万円となりびっくりしました。

買取業者に話を聞くと、需要と供給によって価格が変動するとのことで、人気のある商品は古くても高値が付き、いくら高額な新商品を買ってもマーケットのニーズがなければ、ゴミにしかないということだそうです。

市場調査をして、どの年代をターゲットにするのか、この価格と商品の価値がマッチしているのか、その商品を買うことによって自分の価値を高めることができるのか、最近ではこの商品はSDGsに沿った環境に配慮した商品なのか、それを購入することによって世の中に貢献できるのかなど、複合的なポジティブ要素が多く入っていればいるほど、人気がある商品となるようです。

今の時代のマーケティングは、インスタグラムやYouTubeなどのSNSを使ったWEB上のネットワークマーケットを抑え、商品が消費者に納得、共感してもらえる価値観を与えることで、ヒットする可能性が生まれるということでしょう。12月に卓話をしていただいたホームテレビアナウンサー 八幡 美咲さんのフォロワーが20万人位いるそうです。これだけでビジネスになる人数です。

是非、ご商売をなされている会員の方は、新しい広告媒体を検討してみてもはどうでしょうか。今までと違った道筋ができるかもしれません。

刀禰 明 君が5月末日をもって退会されます。

刀禰 明 君

昭和7年生まれ

昭和59年5月10日入会

推薦者：隅田 義彦、瀬見 孝三

職業分類：コンピュータシステム開発

職業：(株)データホライゾン 相談役

退会挨拶（代読）

尾形 幸雄 君

小生、このたび急激に体調が衰え、退会の止むなさに至りました。

1985年（昭和60年）入会以来、ほぼ37年の長きにわたり、ご交誼を賜り、厚くお礼を申し上げます。日吉さん、隅田さん、網谷さんなど素晴らしい先輩や同僚に恵まれ、「人生の道場」で鍛えていただきました。

思い出は尽きませんが、今は時代が違いますが、その一つは小生が中国新聞の専務取締役になった時に、皆さんが「山本姓以外で専務になったのは、あんたが初めてだ。めでたい。頑張れ。」と、会員のほとんどが参加して盛大に「祝賀激励会」を催していただき、ロータリーの友情に大いに感激しました。スペインを旅行中の日吉先輩には、現地から祝電を頂戴いたしました。

その二は、小生の会長年度に、シンガポールで開催されたRI大会に、夫人同伴で大挙参加したことです。これは西RCの歴史に特筆されてよいと思われま

す。カルガリー（カナダ）のRI大会に三島 哲男先輩と東クラブの筒井パストガバナーの3人で、夫婦同伴で参加したのも楽しい思い出です。

国際奉仕では、貧しくて学校に行けない中国四川省の少数民族イ族（彝族）の子どもたちに、「希望工程」奨学金を5年間にわたって贈ったことです。

園尾さんを団長に、四川省の山奥をはるばる訪ね、大いに歓迎され、交歓したことも忘れられません。

皆さんにろくにあいさつもせず、退会するのは甚だ不本意ですが、お許しください。

広島西RCの一層のご発展を祈念しています。

米山記念奨学会 米山功労者感謝状の伝達



第9回 諏訪 昭登 君



第5回 長谷川 行信 君

会務報告

山縣副幹事

4月29日に開催いたしました広島14RC合同懇親ゴルフ大会のチャリティーホール収益金（146,000円）は、各クラブ登録者数で割り振った12,840円がロータリー財団へ送金されましたのでご連絡いたします。

新会員候補者の照会を配布しておりますので、よろしくお願いします。

例会終了後、3階「アカシア」において第4回クラブ協議会を開催いたしますので、理事役員及び各委員長は出席願います。

委員会報告

プログラム・出席委員会

出席報告 片山委員長

本 日（5月19日・木曜日）

会員数	84名	出席者	69名
欠席者	15名	ご来客	0名
ご来賓	1名	ゲスト	0名
		計	70名

4週前の例会2022年4月14日・木曜日

出席率 100%



会報雑誌・広報委員会

福田 君

ロータリーの友誌紹介

社会・青少年奉仕委員会

柳原委員長

次週例会は卓話時間を30分延長し、社会・青少年奉仕部門クラブフォーラムを開催いたしますので、皆様、是非ご出席をお願いします。

広島14RC 合同懇親ゴルフ大会開催

原 世話人



4月29日（金・祝）3年ぶりとなる広島14RC合同懇親ゴルフ大会が我がクラブ主管で開催されました。生憎の降雨のためハーフラウンドでの競

技となりましたが、夕刻に行われた表彰式・懇親会では参加された皆さんの笑顔があふれ、大いに盛り上がりました。

団体優勝 広島東南RC

A組 (61歳以上) 優勝

鶴 衛さん (広島)

B組 (60歳以下) 優勝

佐々木 誠さん (広島東南)

競技 広島カンツリー倶楽部 西条コース

懇親会 ANAクラウンプラザホテル広島

● 会員記念日

祝 連続出席100% (9名)

岡野君 (38年)	田中君 (29年)
前橋君 (17年)	鈴木君 (14年)
新本君 (9年)	松田君 (9年)
北村君 (6年)	石山君 (6年)
田島君 (4年)	



ご結婚記念日おめでとうございます。

(6名)

吉井君	土井君	柳原君
古本君	加藤君	岡野君

● スマイルボックス

SAA 大植副委員長



西原君 (自主申告・大枚)

一昨日5月17日芸南カントリーでシニア研修会が開催されました。昼からのショートホール5番154ヤードでなんとホールインをやってしまいました。

8番アイアンで打ち出したボールは、かーるいドロを描きながらピン1メートル前に着地。そのままボールはピンに吸い込まれるようにカップインです。

米国ゴルフレジスターが公表している数字によると、初心者を含む全てのゴルファーを対象にしたホールインワンが出る確率は1/33,000回だそうです。中級者以上のアマチュアの場合は1/8,000から1/14,000回で出るというデータもあります。

人生2回目のホールインワンです。ラウンド数から数えるとなんとラッキーなことでしょう。



大植君 (自主申告・金一封)

田原 真一郎君が、紫友会で毎回のようによスグロ賞を取っているのは、全ては、紫友会の実力ナンバー2の私が紫友会に参加していないことから起こっている事態だと思いますので、今後参加しますよという意欲の証として、また田原君のますますのご活躍を祈念して、金一封を出宝したいと思います。

● 卓話予告

日時	テーマ
6/2(木)	新会員卓話 八條 公貴 君、玉木 ひろみ 君

職業奉仕部門クラブフォーラム



事業承継について

株式会社ホワイトクロス

代表取締役 島田 健作氏

STRICTLY CONFIDENTIAL

事業承継とM&A

広島西ロータリークラブ様
職業奉仕部門クラブフォーラム

2022年5月19日
株式会社ホワイトクロス

©2022 WHITE CROSS, INC. All Rights Reserved



STRICTLY CONFIDENTIAL

自己紹介

島田健作(しまでけんさく)

◎1977年生まれ(満44歳)

◎大学卒業後、民間信用調査会社株式会社帝国データバンク入社。調査部・営業部に所属し中小企業を中心に延べ1400社超の経営者、経営幹部と面談し、中小企業の課題や大手企業と中小企業を繋ぐことの重要性を身を持って実感する。

◎2006年帝国データバンクの子会社で中小企業専門のM&A会社「TDBフュージョン」を立ち上げと同時に、同社出向し中小企業をM&A手法で活性化を狙うと同時に、事業承継・再生案件M&Aに従事。

◎2010年帝国データバンク退社。

◎2010年株式会社ホワイトクロス設立 代表取締役就任
M&A実績 約140社

趣味：ドライブ、音楽鑑賞、スポーツ観戦、お笑いを見ること

出身地：兵庫県姫路市

座右の銘：朝が来ない夜はない

敬天愛人

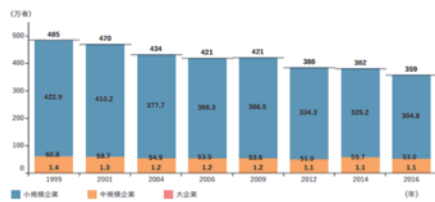
2

©2022 WHITE CROSS, INC. All Rights Reserved

会社の数

☆日本の企業数(会社数+個人事業者数)は年々減少、2006年(H18年)には**421万社(者)**あった企業数は、2016年(H28年)には**359万社(者)**へ、10年間で約62万社(者)減少。

第1-3-1図 企業規模別企業数の推移



資料：総務省「平成13年、15年、18年事業用・企業統計調査」、「平成21年、26年経済センサス・基礎調査」、総務省・経済産業省「平成24年、28年経済センサス・基礎調査」再編加工
 (注)1. 会社数+会社数+個人事業者数とする。
 2. 「経済センサス」では、事業+個人事業者の行政記録を基に、事業+企業の経営範囲を拡大してあり、「事業用・企業統計調査」による結果と異なるとは比較することは適切ではない。
 3. グラフの上部の数値は、企業数の合計を示している。
 ※出典：2020年版中小企業白書

STRICTLY CONFIDENTIAL

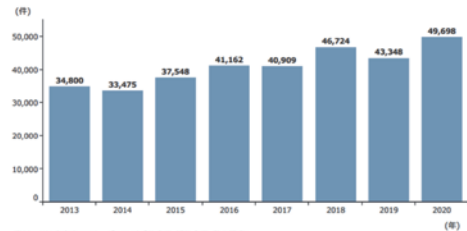
経営者のためのM&A基礎知識

2021 WHITE CROSS, INC. All Rights Reserved



中小企業の現状

第1-1-42図 休業業・解散件数の推移(東京商工リサーチ)



資料：(株)東京商工リサーチ「2020年「休業業・解散企業」動向調査」
 (注)1. 休業業とは、特定の手段を講じ、調査が実施を上回る再発見調査で事業を停止すること。
 2. 解散とは、事業を廃止し、企業の法人格を消滅させる必要のある再発見調査に入った状態になること。
 解散後に再発見調査であることが判明し、併せて再発見されることもある。
 ※出典：2021年版中小企業白書

◎最近話題の、後継者がいないため廃業する会社が増加する「**事業承継問題**」は、持続可能な社会実現に向けて解決すべき重要な課題と言える。
 ◎我々が取り組んでいる中小・零細企業の事業承継やM&Aによる事業継続への支援は、これらの課題解決にも役立つ大切な活動！

STRICTLY CONFIDENTIAL

M&Aの一般的なイメージは・・・

○中小企業には関係無さそう・・・

○お金がいっぱいかかりそう・・・

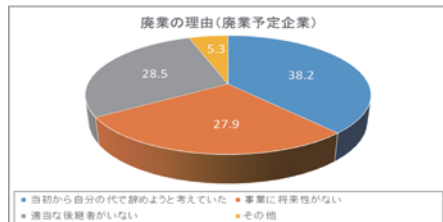
○乗っ取りのようなイメージで怖い・・・

2021 WHITE CROSS, INC. All Rights Reserved



廃業の理由

☆休業廃業の理由のうち28.5%は「**後継者不在**」
 ☆「将来性がない」「自分の代で辞めようと考えていた」ケースでも、M&Aという手法を知ることによって**判断が変わる可能性**も！



当初から自分の代で辞めようと考えていた	38.2%
事業に将来性がない	27.9%
適当な後継者がいない	28.5%
その他	5.3%

※出典：2016年日本政策金融公庫総合研究所「中小企業の事業承継に関するインターネット調査」

STRICTLY CONFIDENTIAL

しかし実際は・・・

○中小企業には関係無さそう・・・

年間約3,800件のM&A事例のうち60～70%は未上場・中小企業が関わったM&Aと言われています

○お金がいっぱいかかりそう・・・

ケースによっては数百万円での譲渡や、なかには0円での譲渡というケースもあります

○乗っ取りのようなイメージで怖い・・・

事業承継の一つの手法など、第三者に事業・会社を引き継いでもらう友好的M&Aがほとんどです

2021 WHITE CROSS, INC. All Rights Reserved



廃業の理由

☆個人経営は縮小シフト・廃業、法人は一部増加(法人成り?)
 ☆売上規模で見ると、売上10億円超は全体の約2.6%しかなく、法人の78.5%(個人35.3%)は**売上1,000万～5億円の規模に集中**。
 ☆しかし、これら中小規模企業のM&Aを手掛けるプレイヤー(M&Aアドバイザー)はあまり多くない。

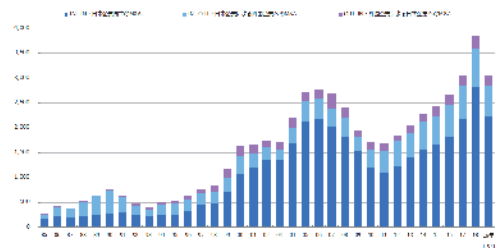


※出典：中小企業実態基本調査のデータより加工作成

日本の未来のためにも小規模M&Aはとても大切！！

STRICTLY CONFIDENTIAL

増加するM&A件数と市場規模



出典：株式会社レコデータHP <https://www.msa.jp/figure/graph/overview>

○2018年1月～12月のM&A件数は3,850件、29兆8,802億円で過去最高を更新。
 ○2012年以降は毎年前年記録を件数・金額とも更新しており、特に国内企業同士(In-In)のM&Aが大きく伸びている。これはM&A事業が増加した面と、**情報流通量の増加**による面がある。

2021 WHITE CROSS, INC. All Rights Reserved



STRICTLY CONFIDENTIAL

例えば「売上を伸ばしたい」時

○通常の経営者の判断では・・・

- 売上を伸ばすぞ！
- 営業（人員）強化
- 取扱い商材強化
- 営業拠点増加

✓ 結果が出るまで時間が掛かる・・・
✓ あまり成果が出てこない・・・
✓ コストが先行して収益が落ちる・・・

◎M&Aの知識があれば・・・

- 売上を伸ばすぞ！
- 同業他社買収
- 事業の譲受
- 異業種の買収

✓ 買収後すぐに成果が出る
✓ 事業の幅が広がる
✓ 人材の確保につながる

社長の判断（独断）で売上が伸ばせる！！

2021 WHITE CROSS, INC. All Rights Reserved

具体的事例②新規事業×事業承継

☆目的→既存事業以外の分野へ進出（リスクヘッジ）

譲り受けた会社（C社）

C社：プラスチック商社
課題：新規分野の開拓

★ポイント★
C社は資金力があるが、収益力の低い既存事業以外の事業進出を急いでいた

譲渡した会社（D社）

D社：老舗のシャツメーカー
課題：社長が高齢、負債過多

★ポイント★
D社は子供も継がない、年長的に借金の返済もできず、会社清算も無理

M&Aでつなげると・・・

OC社⇒本業と無関係の異業種へ進出成功！
OD社⇒事業承継（社長は、M&Aにより事業承継実現＋株式の現金化＋借入個人保証解除！）

The Business Expansion

STRICTLY CONFIDENTIAL

例えば「赤字事業をやめたい」時

○通常の経営者の判断では・・・

- 赤字を何とかしなきゃ
- 営業テコ入れ
- コストの削減
- 事業の清算

✓ 結果が出るまで時間が掛かる・・・
✓ 結局時間ばかり経って損害が拡大！
✓ 清算のコストが大きくて被害が拡大

◎M&Aの知識があれば・・・

- 赤字を何とかしなきゃ
- 部門切り離し
- 事業の譲渡

✓ 事業を分割、またはそのまま譲渡
✓ スピーディに処理が可能
✓ 損失を抑え、場合によっては譲渡対価も手に入る

社長だけが判断できる撤退方法！！

2021 WHITE CROSS, INC. All Rights Reserved

具体的事例②新規事業×事業承継

☆目的→既存事業以外の分野へ進出（リスクヘッジ）

買い手企業

C社：プラスチック商社

株式譲渡対価支払い

株式の譲渡

子会社化

売り手企業

D社：老舗シャツメーカー

オーナー（株主）

○C社は念願の「利幅のある商売」を手に入れ、事業の多角化に成功！
○D社のオーナーは事業承継と売却益、退職金を手に入れ、ハッピーリタイアに成功！

STRICTLY CONFIDENTIAL

M&Aノウハウの様々な活用法

○他にも様々な経営課題の解決に活用できます

- 後継者不足
⇒社内後継者がいない、買収による人材確保、売却による事業承継
- 販路拡大
⇒新たな得意先の確保、新規エリアの拡大
- 新製品・新規ビジネスに展開したい
⇒進出希望先ビジネスの譲受や、事業会社の買収を行う

M&Aは、中小企業の経営に関連する、様々な経営課題を解決するための強力な手段となりえる「**経営戦略の最強ツール**」

経営者はもちろん、部門長や将来の幹部、更にはビジネスをする全ての人にとって「**ビジネスの視野を広げる**」ため今後必須の知識

2021 WHITE CROSS, INC. All Rights Reserved

STRICTLY CONFIDENTIAL

最近のM&A・事業承継の記事・・・

○後継者がいないために廃業する会社が増加・・・

街の店外食大手が守る

後継者が不在68%

吉野家や丸亀製麺、成長持続へ確まき

2021 WHITE CROSS, INC. All Rights Reserved

STRICTLY CONFIDENTIAL

M&Aは目的達成の手段！

飛行機（M&A）＝超高速！しかしお金がかかる

自動車（業務提携等）＝早いけどコストは増加

徒歩（独力）＝コストは少ないが時間がかかる

事業承継 再生

目的地＝ゴール

目的達成のためにどの手段（戦略）を選ぶか？
⇒それこそが経営判断です！！

2021 WHITE CROSS, INC. All Rights Reserved

STRICTLY CONFIDENTIAL

最近のM&A・事業承継の記事・・・

○みんな驚いた前澤さんの辞任&ZOZO売却ニュース

○「一杯お金貰ったんだろうなあ」「宇宙いくんだろうか」という感想が多かった印象

これらの新聞記事を見て、皆さんはどんなことを感じましたか？

2021 WHITE CROSS, INC. All Rights Reserved



例会日・木曜日 12:30～13:30
例会場・ANAクラウンプラザホテル広島
会 長 梶本 政明
幹 事 松岡 輝明

事務所・〒730-0011 広島市中区基町6-78
リーガロイヤルホテル広島13F
TEL 082-221-4894・FAX 082-221-4870
E-mail: hwrc@godorc.gr.jp
作 成・会報雑誌・広報委員会

広島西RC

検索

