

●国際ロータリーテーマ



# SABAE ROTARY CLUB

●クラブ活動方針

2015.7-2016.6

## 塩梅よく

会長 小部 隆充  
幹事 大橋 良史

### ● 4 月 第 2 例会

● R I 第 2650 地区スローガン 『クラブに「個性」と「憧れ」を!』

●第 2 7 5 0 回 平成 2 8 年 4 月 8 日 (金)

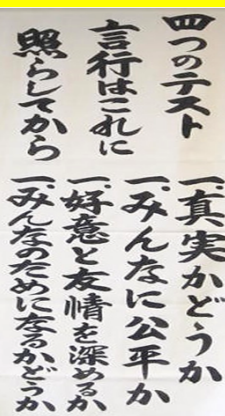
点 鐘 12:30~  
四 つ の テ ス ト  
ロータリーソング斉唱  
会 長 の 時 間  
幹 事 報 告 等

卓 話 鯖江市鳥獣害のない里づく  
り支援センター 所長 中 田 都 様

テーマ 「(仮)鯖江市の鳥獣害の現状と対策等について」

### ▼第 2 7 4 9 回例会報告 平成28年 4 月 1 日 (金) ▼鯖江商工会館 3階中ホール 出席率 87.5%

#### 四つのテスト



#### 君が代 奉仕の理想

佐野 直美 ソングリーダー



#### 誕生祝 勤続表彰 RLI委員委嘱



⇒小部隆充・瀧谷えみこ・窪田健一 会員



⇒小部隆充・木村 明・橋本政宣 会員



次年度RLI委員会委員の桑原重之 会員

#### 幹事報告



大橋 良史 幹事

- ① 3日の地区大会参加バスは当会館横7時40分、神明苑7時30分に出発する。
- ② アクトの千回記念例会(4月9日土曜日)の参加状況は、会員7名である。
- ③ 今月レートは、1ドル=116円。
- ④ 例会終了後理事会を開催。役員、理事の方は出席願いたい。
- ⑤ クラブ協議会を4月15日に例会終了後開催予定。委員長のご出席をお願いする。委員会の経過報告や今後の活動について、情報を共有したい。

#### お客様の紹介と会長の時間



小部 隆充 会長

本日のお客様、前川渉様。プルデンシャル生命保険(株)金沢支社、代表営業職。後ほど卓話願う。ようこそいらっしゃいました(写真右)。



次に、花粉症の話。皆様方がいかか。辛い症状に裏技的な乗り切り方がよさそうだ。確立した薬はなく、抗ヒスタミン剤投与くらい。直接的に治るものはない。花粉がなくなるまで大変だ。

花粉症はある日突然なる。コップに水を足していくといつの間にかこぼれる。そのあふれる時が、発症する時である。いつ何時訪れるかわからない。

もう一つ、動物はどうか。淡路島モンキーセンターの一部のサルにとっては、憂鬱な日々が続いている。目のかゆみ、鼻水、くしゃみ等、人間と同じ症状に悩んでいる。

約250匹のうち約20匹に症状が出ている。メスザルのマンデー(1993年生まれ)は、先月16日から症状が出始めた。だるそうで、かゆい目をこする仕草が多くなっている。マンデーにとって、2カ月ほどつらい時期が続く。

野呂会員に犬や猫はどうか、と聞いたところ、今のところ患者としては来ていない。まだ確立されていないが、ネットでは、猫はくしゃみ・鼻水が続くが、犬は皮膚症状が顕著。赤く発疹が出てかゆくなる皮膚症状も多く見られる。定かではない。そんな訳で、いつ発症するか分からない。



#### ニコニコBOX報告

(敬称略・順不同)

- |                 |                        |         |
|-----------------|------------------------|---------|
| 1 小部 隆充         | 4 木村 明                 | 7 野中 敏昭 |
| 2 窪田 健一         | 5 大橋 良史                | 8 吉田 俊博 |
| 2 瀧谷えみこ         | 6 岡本 圭子                | 9 園 幸雄  |
| 3 橋本 政宣         | 6 齋藤多久馬                |         |
| 1: 2, 3         | 4: 3, 5                |         |
| 2: 誕生祝頂いて       | 5: 良い事がありました           |         |
| 3: 勤続表彰頂いて      | 6: 卓話に期待して             |         |
| 7: 6、もうすぐ地区大会です |                        |         |
| 8: 5、6          | 9: 卓話機会を頂いて。前川さんと二人で感謝 |         |



#### ■ R I 第 2650 地区 2015-16 年度 地区大会 ホスト: 京都南 R C

4月3日(日)午後12時45分～標記地区大会が、京都で開催されました。当RCは、鯖江北RCと大会本会議、特別・記念講演、大懇親会(写真右)等に参加。ガバナーエレクトと同ノミニーが紹介され、挨拶しました。



## 卓話① (株)ヨシケイ福井 園 幸雄 会員 代表取締役

### テーマ「M & A について」



M&A。吸収、合併、買い取り等、様々な言葉がある。ざっくりばらんに、M&Aの会社に払った手数料は1,000万円。3年前、セールスマン2人が当社に来訪。開口一番、M&Aに興味あるか、と聞かれ、大変ある、と答えた。その1週間後に、相手の会社名を聞いた。それから何回となく話し、肝心な話になると、手付金が発生。100万円支払い、交渉権利を得た。そこから本格的にスタートした。

ただ、売上は8-10億だが、パート・社員が330人いた。ここが悩みどころだった。今までの生涯の中で、一番、考えに考えた。結論はゴー。同じ業種で、うちにないものを持っていたので、スタートした。私は、昭和47年創業。その会社は、その10年前創業。くしくも、もう1社も昭和37年創業の10年前。1社は、5年前に社名を変え、運営。それぞれ、3千万円と5千万円かかると目算した。

そして、今日の前川さん。金沢から、毎日来た。セールスの基本は、足で稼ぐこと。本当に熱心に来た。悩み事何でも相談に乗る、と言われた。今も、付き合っている。

私は、買った方だが、売った方の話を聞いてほしい。今から話をしてもらおう。では、ここでバトンタッチする。

## 卓話② プルデンシャル生命保険(株) 前川 渉 様 金沢支社 代表営業職



現在、プルデンシャル生命保険(株)にいる。金沢生まれ。地元信用金庫に就職。決算書を基に企業に融資。10・20年後の未来を描くために資金を調達する話をする。決算書を見るだけで、5・10年後が分かる経営コンサルタントになりたくて、前職のM&Aのコンサルティング会社に転職。M&Aの仲介が専門会社。M&Aは大企業でなく、中小企業の話。年商、10・20億なくてもいい。年商500・1,000万、1店舗でも対象になる。

### ■イメージは見合い結婚

私は、会社の決算、資金繰り、強み、どんな従業員か、キーマンはだれか、という事を見合い写真にまとめ相手先を全国から探し、マッチングしていた。

他の具体的な業務は、あなたの会社はいくら、という見合い写真を作って、全国飛び回って相手を探す。会社売却を検討している企業を相手先に持って行く。この会社なら話してもいい、相乗効果が生まれる、と思った方と初めて見合いする。そんな業務をしていた。後は、株主総会・取締役会の書類、会社を提携する際に必要な契約書の作成。

皆様も顧問税理士・近くの弁護士・公認会計士等で、M&Aうちも分かる、M&Aとはこういうものだ、という方が結構いる。実際現場に出て実務をやっている方は、恐らく北陸3県で20人いない。本当にM&A業務が始まると、6カ月から1年間、会社にベタベタに張り付く。

### ■なぜ、私が保険会社にいるか

M&A会社の時、1日約200件テレアポしていた。年間約150社、新規開拓で社長の考え方を聞いた。その中で全ての企業に共通する問題があった。それは、人が育てない、営業マンが育てられない、どうしたら元気な営業マンが育つか、と質問された。皆、同じことを言った。それほど自社の営業マンを育てるのは難しい、という話だった。

その中、自分は営業マンを育てる学校を作りたいかった。そして、日本一の営業マンにならないと箔がつかない、と思えば一番厳しい業界、世界で一番大きい会社プルデンシャル生命の門を叩いた。

### ■そもそも、M&Aって何?

買収と合併。現在では企業同士の提携。⇒業務提携、子会社化、株式譲渡、会社分割、合併等。例えば、業務提携は同じ食品会社で、新規や配送だけ一緒にやるものもM&A。そういう事や1つの会社を自社に全部吸収する合併とか、広い意味でM&Aはある。

今、業種別でM&A提携数が多いのは、1位：製造業、2位：工事業（建設・電気工事）、3位：調剤薬局。1・2位は、基本的に人材（有資格者）が不足。県外の受注、県内の公共工事が取れない。こういう問題を解決する為に人を集めたい。でも人は集まらない。だったら人のたくさんいるところと一緒にやる、という理由。中小企業は1年で500件。1対1で毎年1,000社のM&Aが増え続け、人がいない、エリアを拡大したい、という思いの方が多い。

### ■今回のM&Aのポイント

譲受企業：成長戦略・業界再編、譲渡企業：後継者不在・先行き不安、がキーワード。次に、なぜするのか、なぜ買うのかは、①業界再編型と②第二操業型の2つの動機がある。①は「スケールメリットを追求」。スーパーのように、売上を拡大し続けないと生きていけない業界。売上10億の会社が、次の年15億にするのは困難。M&Aすると、数カ月で可能。多く仕入れした方が安くなる。売上高が上がり、仕入れコストが下がる相乗効果。スーパー、ドラッグストア、調剤薬局等は、同業同士M&Aしていく。

②は「ビジネスモデルの再構築」、隣接業種。製造会社がメンテナンス会社を買う。食品製造会社が、同小売り会社を買う。同業界でも違うポジションに入っていくマッチングもある。さらに、東京に出たい、脱下請け、売上変動の補完、新規採用困難等の経営課題は全て解決できる。自前でやるより、時間・労力・コスト的にM&Aが極めて有効。

### ■最後にまとめ

基本的にM&Aは時間を買う。売手企業は、創業30・40年の会社を子供のように任せられる企業とのマッチングが重要。上手く使えばM&Aは、経営戦略として抜群。最も優秀。ただ、外科手術なので、大きなリスク、出血を伴う。成約率は、0.3%。1,000件の案件で、3件成約したら御の字。プロが間に入らないと、決まるものも決まらない。

買う側は、買うコストと企業調査料、仲介手数料の3つのコスト。売る側は、企業仲介手数料と調査費用コスト。会社規模によるが、500~2,500万かかる。それプラス会社の代金。この北陸の売買で多かったのは、買い手側コストが3-4,000万。銀行から調達したり、保険積立金を解約して現金化し調達。高いところで、富山で25億の売買。

M&Aは、こういうコンサルタントが電話をかけ、興味あるかと聞く。その時、興味がないと言ったら、話は一生来ない。興味あると言えば、色々な情報がどんどん出てくる。長い目で見て、自身の中期・長期経営計画の中で、M&Aというものを検討願うのもいいか、がだろうか。

