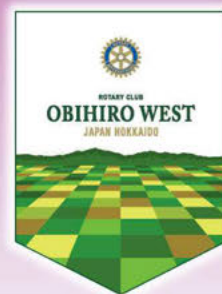




# 帯広西ロータリークラブ 第2417回例会 2023.1.26



■RI第2500地区スローガン■

ともに紡ごう！  
ロータリーの未来へ

■クラブ・テーマ■

新たな半世紀に向かって…RESTART

## 会長報告

河西 智子 副会長

50周年記念誌部会長を仰せつかり、佐藤実行委員長のご理解のもと期限延長2月の発行予定で急ピッチで進んでおります。今日この後も部会があり、鈴木担当補佐や酒井会員、部会の皆様にご協力をお願いしております。本日は、50年の歴史を調べる中で学んだこととお話しさせていただきます。



皆様、例会時にいつもここにある、このサイロはいつから使われているかご存じでしょうか？…40年前からです！酒井会員以外の方は、入会した時に既にこのサイロがここにあったという事になります。このサイロの名称は「スマイルボックス」。西ロータリークラブの創立10周年に

- ・記念に残るものを作りたい。
- ・ユニークなものを作りたい。
- ・北国のロータリーを象徴するものにしたい。

と考えた末、オンコの木彫りのサイロとなりました。

折しも、10周年記念の準備中に初代会長の開さんがお亡くなりになり、開初代会長の功績をたたえるメモリアルとしてこのスマイルボックスをつくることになりました。

「北国の雪に埋もれる厳寒の中、そこだけ豊かな飼料を蓄え発行し続けるサイロを、奉仕の宝庫とし、またその源泉にしたい」との想いが込められ、材料のオンコは十勝の風雪に耐えた樹齢300年余の丸太をくりぬき赤褐色の木色が生かされています。制作は、北RCの斉藤明男氏（斉藤塗料社長：木の

造詣に深い方です）で、オンコの仕入れから乾燥まで大変な作業だったようです。オルゴールもついていたようで、曲は「手に手つないで」のロータリーソングです。酒井達郎会員が静岡まで赴き探してこられたそうです。初代会長のメモリアルという話を聞いたご子息の開会員から、父の供養にと制作費用負担の申し出がありお受けしたとのこと。オルゴールはどこにセットされているのかと蓋を開けて中を見ると、なんとサイロの底に10周年の時の三浦会長のメッセージが貼り付けてありました。読み上げます。

「一九八二年二月二十四日帯広西RC十周年記念式典大成功に終わる。RC創立七十七周年の翌日なり会員数七十七名、初代開元会長一月十一日逝去当クラブのビルダーとしてその遺徳をたたえ、十周年を記念しメモリアルボックスを作成した。北RC斉藤会員による友情と苦心の作品であるサイロのエンシレージの如く醗酵し熟成を願う次第です。当年度は年次大会も大成功に終りこの一年を顧みながら — 感謝感謝

一九八二・五月  
帯広西ロータリークラブ会長  
三浦 悟

樹齢300年余のオンコが「スマイルボックス」になってから40年。西RCが100年を迎えるまで私たちを見守って欲しいと思います。



会長 奥 敏則 副会長 高田 晃一 会場監督理事 長平 圭太 発行：広報委員会 (副)板倉 利幸  
幹事 森 房明 副会長 河西 智子 プログラム委員理事 菊池 俊博 委員長 河合 敏 (副)所 輝泉



例会日/木曜日 12時30分～13時30分 例会場/北海道ホテル 帯広市西7条南19丁目1 (TEL 21-0001)  
創立/1972年2月24日 事務局/帯広経済センタービル東館3階 TEL 25-7347 (直通) FAX 28-6033



## 会務報告

森 房明 幹事

### ①帯広5RC・芽室RC・音更RC合同例

会開催のご案内

日 時 2月6日(月)

午後0時 会食

午後0時30分～1時30分 例会

場 所 北海道ホテル

講 師 中原 丈雄 様 俳優

主な作品：映画「踊る大捜査線ムービー」

「るろうに剣心」

TV「なつぞら」「ちむどんどん」他

演 題 チェーホフの戯曲

「一人芝居 煙草の害について」

※尚、帯広東RC、2月7日(火)の繰上げ例会と致します。

帯広RC、2月8日(水)の繰上げ例会と致します。

帯広西RC、2月9日(木)の繰上げ例会と致します。

帯広北RC、2月10日(金)の繰上げ例会と致します。

②帯広南RC、2月13日(月)の例会は、休会と致します。

③帯広RC、夜間例会開催のご案内

日 時 2月22日(水)午後6時30分

場 所 ホテル日航ノースランド帯広

④帯広西RC、創立記念夜間例会開催のご案内

日 時 2月24日(金)午後6時30分

場 所 北海道ホテル

※アルコールが出来ますので、飲まれる方は運転をお控えください。

※尚、2月23日(木)の繰下げ例会と致します。



## 委員会報告

### 米山功労者表彰



第14回 メジャードナー

大友 広明 会員

第3回 マルチプル

小谷 典之 会員

### ニコニコ献金 親睦活動委員会 堂山 啓太 委員

奥 敏則 会長



本日出張で欠席です。講師の井上様のお話を聞きたかったのですが、残念です。河西副会長、会長代理よろしく願いいたします。

河西 智子 副会長

会長欠席につき、副会長挨拶をさせていただきます。よろしく願致します

久保 且佳 委員長

本日は職業奉仕委員会担当例会です。よろしくお願いいたします

柳沢 一元 会員

先日開催されました第72回全国高校スケート選手権で、三条高校スピードスケート部女子が学校対抗で初優勝しました。

堂山 啓太 委員

発表しましたので、ニコニコさせていただきました。

ニコニコ 献金	1月26日	22,000円
	累計	447,000円 (1月26日現在)

## ◆プログラム

久保 且佳 職業奉仕委員長



最近、M&Aという言葉をよく聞くようになったと思います。私も事業承継では大変な思いをしながらやってきました。今日は公認会計士の井上さんをお招きして基礎的なお話を頂き、その情報を持って我々がそういう場に遭遇したときに適正な対処を出来るように企画させていただきました。

## 「企業のM&Aについて」

税理士法人フロンティアパートナー 代表社員 井上 理 様



最近、みなさんの会社にM&Aの会社から「会社を売ませんか」とか「御社に興味を持たれている会社があります」というようないろいろなお手紙がくるかと思えます。今なぜM&Aを強化しようとしているかについて簡単にご説明させていただきます。

事業承継について2009年から20年のデータで経営者さんの平均年齢はどんどん上がって、今平均62歳を超えたところになっています。一方で休廃業してしまう会社は2009年が25,000社だったのが2020年には約5万社、数倍の会社が廃業しています。その中身を見ると黒字企業の会社は6割ぐら

いあります。そういった企業も、廃業したり休業したりしていることが、非常に問題になってきたというのが背景にあります。

事業承継をする手法としては四つあります。一番多いのは親族内の承継です、親族内の方に事業を引き継いでもらう、これがあればいいですね。残る三つの選択肢は、一つが社内従業員さんに承継させるというやり方、もう一つはM&A どなたか別の会社さんに引き継いでもらうというやり方、それから四番目は清算、もう会社をたたんでしまうというやり方ですが、これはさまざまな影響が出てきます。

### 企業価値の算定方法

実際いくらで売れるのかなというところですが、ほぼ年配法というやり方です。会社の貸借対照表(バランスシート)ですが、持ってる資産を時価評価します。例えば不動産の含み損とか含み益とか、持ってる株の含み益とかを評価、評価外をして地価の資産を出します。そこから今ある借入金ですとか、借金負債を引いてこう残ったのが、時価純資産という概念になります。これは何を示してるかということ、もし会社辞めちゃったら、どれだけ手元に残るかという目安の金額がこの時価純資産です。でこれにのれん代営業権を加え、その会社を買うことによってメリットがあるでしょうと、その分少し乗っけて色付けてくださいというのがこの営業権です。この時価純資産にこの営業権をくっつけた金額が株式として売れる価値になります。皆さんがリタイアを考えたときにM&Aで売却しようと思った時に、実現できる価値がこの株式価値というこの部分です。正常収益力といって、この会社はこのぐらい毎年稼ぐよねという金額の、2年から4年分がこの営業権とになります。それを足すと、大体自分の会社の売れる目安が出てくると思います。

### 投資の判断

もし皆さんが買われる時に、どういうふう投資の判断をしたらいいかという買うときはその投資が例えば1億円で買って何年で回収できるかっていうところの金額が、高い安いを目安にしてもらえればと思います。例えば毎年2000万ぐらい稼ぐ会社を1億円で買ったとすると2000万×5で5年です。だから回収に5年必要とかの計算の仕方になるんですけども、これが3年から5年ぐらいだったら、まあ結構早くていい案件です。でも7年とか10年とかになってくると、微妙な案件ですねという判断をします。

### シナジー効果

回収まあまあ要は投資して、どういう会社を買ったらいいか、どういうのがいいのか？M&Aが一番ポイントになるのが、シナジー効果です。1+1が2だと当たり前ですけども、1+1が3とか5になるような良いM&Aが出来る場合があります。同じような同業者の会社の規模で増やすだけだと1+1が2.5とか3ぐらいにしかならないのが、そういう上手い組み合わせによって3倍5倍になる場合もあります。仲介業者のポイントというのはそういう柔軟な発想ができるかっていう点もあると思います。

### M&Aの費用

実際に売る時に、どこかの業者さんをお願いすると任せるということになると思うんですけども、実際に取られる一番違いは？まずは手数料です。レーマン方式という報酬がもうほぼ、100%です。レーマン方式とは？不動産と同じで仲介なんですけれども、売り手から5%、買い手から5%もらえますよというのが、M&Aの仲介手数料の相場になっているんですが、ただその5%を、何に対して掛けて計算するかっていうところで大きな違いがあります。仲介大手さんですと、移動するその会社の総資産に対して5%掛け算して決めます。で少し良心的ですと私どももそうしているんですけども、そうではなくて純資産に5%掛けるっていうやり方をしているのが、この二つに違いがあります。大きな違いがあるというのは一点、それからもう一つは、最低報酬です。例えば5億円の取引であれば、2500万円の手数料になるんですけども、それだったらまあ全く文句が出ないんですけども、例えば1億円の取引でしたと1億円の5%で500万になります。でも、大手さんの場合は500万じゃダメです、少なくとも2000万円をもらいますと言うところがほとんどですので、大体最低報酬に引っかかって2000万から2500万ぐらいが最低報酬というところが多いと思います。弊社のPRをさせていただきますと、最低500万からやらせて頂いております。

### M&A成功のポイント

1. 秘密保持
2. トップ面談
3. デューデリジェンスです。

M&Aを実際やるときは、トラブルとかも結構起こりがちです。特に気をつけて欲しいのは不動産ですね。トップ面談から始まって交渉をして、基本合意書というところを締結した後で買収監査、デュー



デリジェンスというのをやります。今まで出された情報が正しかったか、それから、法的にこの会社問題を抱えて無いかというのを会計士、それからホームデューデリは弁護士が調査をやるんですけども、その際にあんまりこう不動産っていうのを気にしなかったりもするんですけども、実はここはトラブルが多いところなのです。

ポイントとしてはデューデリジェンス。この会計士が財務の監査をする、弁護士がホームの調査をする。これは絶対にやったほうがいいと思います。あとポイントとしては周辺からの情報収集を必ずやっておくことが重要です。

日本電産の永守会長は「一緒に意識を持ってやっていくところが、良いM&Aの8割を占める」と言っています。

本日はM&Aについてお話しさせていただきました。これには補助金もありますので、もし何か機会がございましたらお声がけいただければ幸いです。ご清聴ありがとうございました。

