

事業承継体験談

譲渡オーナーに聞く！

譲渡後3年経ったから話せるM&Aのリアル

2021年12月16日

イスマ商事株式会社

会長

岡本 光雄

株式会社日本M&Aセンター

執行役員

森山 隆一

1 11月5日に開催したセミナー概要

イスマ商事は、創業100年超の老舗企業で、熊本県・人吉市で初めての「スーパーマーケット」

創業 100 年超



食べ物は、人の生活において欠かせないものなので、この先、成長する業界だと思い、父が70歳の時に、会社を引き継ぐ。

そろそろ、自分の『後継ぎ』を決めないと、会社の成長に影響すると思い、事業承継問題に向き合う。

年齢

55歳 → 後継者不在

周囲からも、「後継者は決まっていますか？」等聞かれることが増えてきた時期・・・

課題

後継者不在 ⇒ 積極的な**新規雇用**が難しい

新規事業への投資が難しい

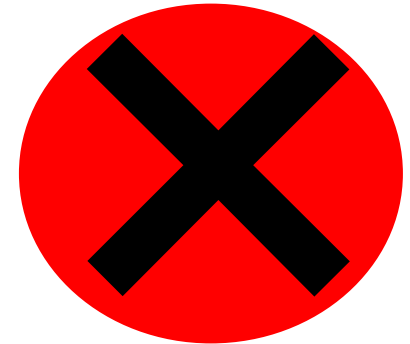
子供への事業承継という選択肢

岡本様からの確認

継ぐ意思なし

Q. 身内には、本音を言わずらい？

- 経営に対して、関心がない
- 子供には子供の人生がある



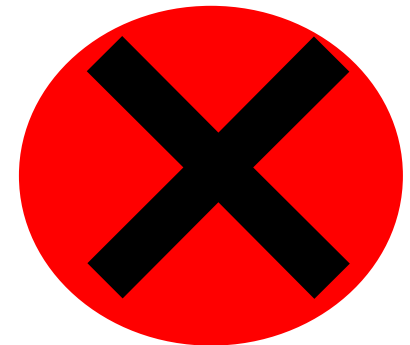
第3者からの確認

継ぐ意思なし

中小企業基盤整備機構

★. 継ぐ意思はありますか？

- やりたいことが、ある



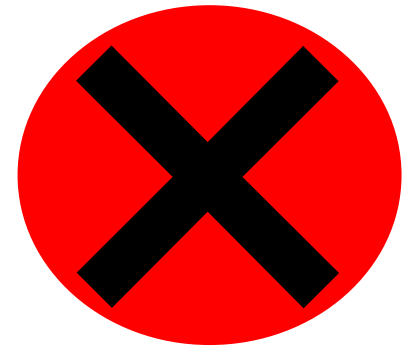
従業員への事業承継という選択肢

従業員への選択

現実的に **難しい**

▼ 課題

- 覚悟の問題
- ご家族の理解
- 金銭的な問題



~~親族への選択肢~~

~~従業員への選択肢~~

日本M&Aセンターに**相談**してみることに。

M&Aを進めるにあたっての不安要素

- 1 **業界再編**の波、競合他社の台頭
- 2 地方スーパーに**相手が見つかるか**
- 3 販売は得意だが、製造業のような**特別な付加価値はない**

イスマ商事は、「**お客様との関係性**」を重視している

1 経営理念を尊重してくれる

2 店舗を切り売りするような考えはNG

Q. 大手企業を避けた理由

商売方法・経営者の**考えが異なる**

本当に、社員の**雇用は守られる？**

・～・イスミ商事様・～・

- ・社名：イスミ商事株式会社
- ・所在地：熊本県人吉市
- ・事業内容：スーパーマーケット

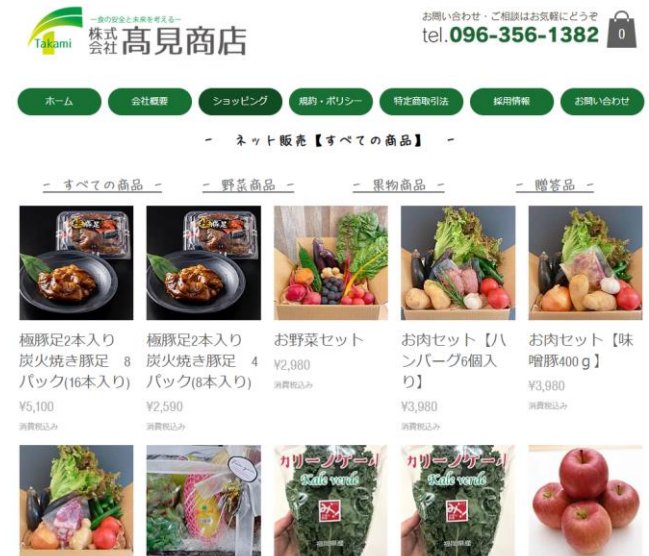


・～・高見商店様・～・

- ・社名：株式会社高見商店
- ・所在地：熊本県熊本市
- ・事業内容：青果物卸売業

※M&A当時

価値観 Sympathy



2 M & Aを決断する時・交渉中に感じたこと

・～・高見商店様・～・

- ・社名：株式会社高見商店
- ・所在地：熊本県熊本市
- ・事業内容：青果物卸売業

※M&A当時

価値観

Sympathy



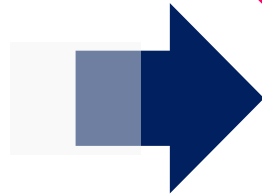
高見社長の人柄

- ✓ 地元への貢献意識が高い
- ✓ 物事に対する価値観が共通
- ✓ 年齢が若い
- ✓ 考え方が似ているので、是非『会社を引き受けて欲しい』

契約書に判子を押した時は、感慨深かった

買収監査

買収対象の財務内容等の
正確性等を確認すること



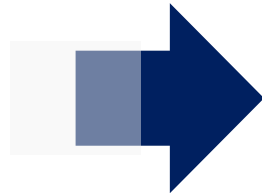
特に、大変だった印象はなく、無事終了

事前に不良物件を償却させて、
透明性を高めた経営をして、信頼性をあげていた

日本M&Aセンターのコンサルタントが、リスト化した必要書類を
集めれば良かった

成約式

結婚式のような雰囲気の中
で、新しい門出を祝う



長年の責任を果たせた

経営者として「最大で最重要の仕事」
を成し遂げることができた



(会場：肥後銀行様)

3 M & A実施後に感じたこと

成約式終了後、**幹部社員・従業員**に報告

1

まずは幹部社員に対して

M&Aに至った**経緯・気持ち**をご説明。

2

従業員に対して

店名も幹部も変わりません。**店長**も変わりません。

岡本様
高見社長
幹部社員から
ご説明



M&A以降、会社には行くが、会議には参加しないようにしている。

会社の様子・変化

1 オンラインを活用した
サービス導入



3 ふるさと納税への
商品提供

2 メディアを活用した
積極的広報活動



従業員の様子・変化

1 従業員同士の
意見交換が活発化



成約式終了後、**仕入先・取引先・お客様**に報告

岡本様のみんなを安心させた説明

1

仕入先・取引先に対して

店名も変わりません。店長も変わりません。

2

お客様に対して

店名も変わりません。外観も変わりません。

子供たちには、定期的にM&Aの進捗状況を共有していたが、

『 **その話、詳しく教えて欲しい** 』

M&Aが現実的になった時に、「長男としての自覚」が出た



顧問税理士も含め、息子と今後の方針について話し合った

今から自分がイスマ商事の経営に入り、経営者として機能させるのは現実的じゃないと結論。

長男

長男は、もう一つの会社を引き継ぐ結果に

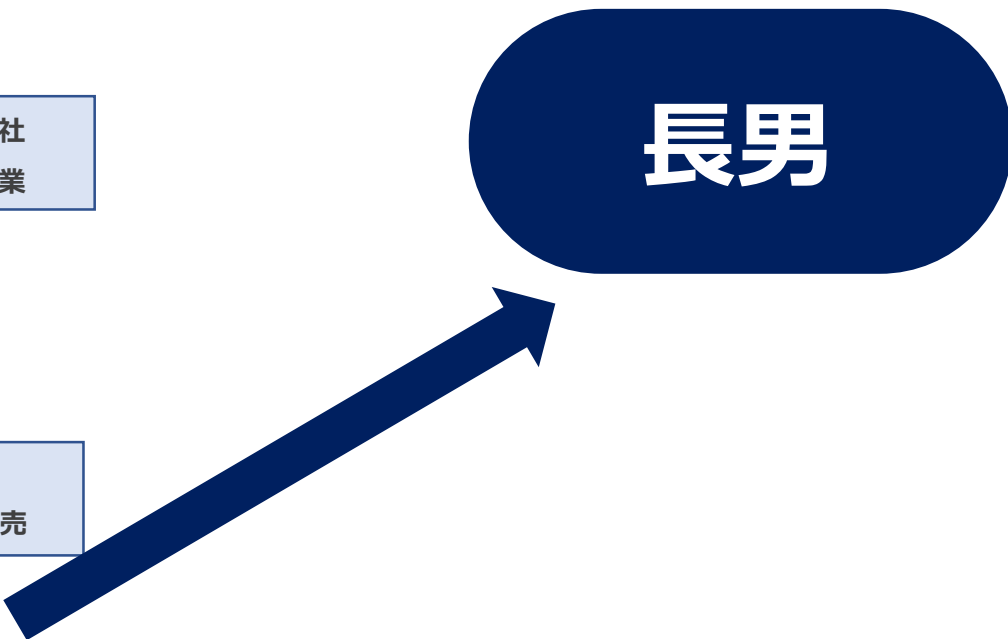
イスマ商事株式会社
生鮮食品小売業



オリンピアスポーツ株式会社
スポーツ関連用品の販売業



株式会社オカモト
文房具、OA機器卸売、小売



株式会社オカモト



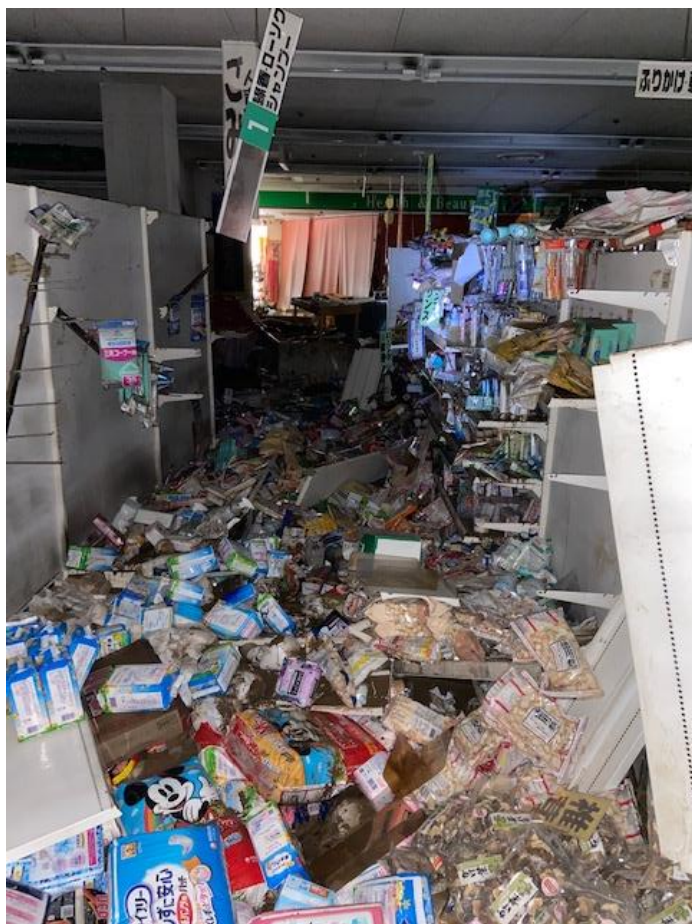
所在地	: 熊本県人吉市
事業内容	: OA機器・ソフトの販売・保守 事務用品の販売・携帯電話 スチール家具の販売
資本金	: 1000万円
社員数	: 32名

4 これからM&Aを検討する経営者様へ

会社の**事業譲渡**を考えている経営者様へ

- 1** **早い時期**から事業承継の方針を決める
- 2** 会社の将来・後継者候補を**明確に**！
- 3** **透明性**の高い経営

熊本豪雨で球磨川が氾濫、人吉市で全世帯の5分の1に当たる3000世帯が浸水被害を受けました。



■ 店内

泥・商品がめちゃくちゃ

■ 外

車もひっくり返る
道路も泥でめちゃくちゃ

2021年12月10日 本店リニューアルオープン！！

＼ 2021年12月10日 本店OPEN ／



※ 建設中の様子

岡本様は、人吉市中心街復興の代表として活動

人吉市に賑わいが戻るように！

交渉役

市民

行政

岡本様

自然災害（地震・洪水等）はいつ、どこで起きるか分かりません。
熊本豪雨を経て、岡本様が考えられたこと・・・。

M&Aを決断しておいて、良かった

精神的に
余裕が出た

今も経営者だったら、精神的に立ち直れなかったと思う

第三者だからこそ、リスクに対し冷静な判断が可能

最後に、

質問

M&Aで
『ハッピーリタイア』を実現できましたか？

社員の**雇用を維持**

経営の**不安からの解放**

事業のシナジー

想定外の**リスクへの対応**

経営者としての責任

息子の自覚・成長

地域貢献への取り組み

人生のやりがい

経営者としての人生

会社の経営以外の人生

ご清聴ありがとうございました
Thank you for your Attention!