

令和6年1月

拡大には、成長拡大と膨張拡大がある。
(M&Aは必要な成長戦略存の)

中小企業の経営者存じ誰でも「もっと会社を大きくしたい」「もっと利益を出したい」という思いはあると思います。私は41年間多くの中小企業の成長と倒産、廃業を見てきました。独立した昭和58年以降多くの会社社長と出会いました。特に中小企業家同友会では仲間と勉強し、経営計画書作成の合宿も行いました。今では社長仲間の多くの会社が倒産したり縮小しています。今も成長している会社は数社のみです。理由は売上が上がらなくなったからです。時代の変化に合わせて商品、サービス、ビジネスモデルを変えられなかったからです。また売上の拡大を急いで倒産した会社も多くあります。例としては飲食、小売業に多くありました。飲食業では1店舗が成功すると短期間に2店舗、3店舗と拡大したがります。1店舗が成功しても、借金が多く、内部留保もない状態が借金で拡大しました。外から見ると成長しているように見えますが、膨張しているのが現状です。新型コロナ等の災害やお客様にあきづいてすぐ倒産した、財務の裏付けのない拡大は成長ではなく、膨張であると私は思っています。私は経営計画書で「10%以上成長しない、かつりと確実に成長することが結果として早道です。ただし、毎年成長する。急成長ではなく、安定成長を目指す。急成長は社員のレベルを落とし、お客様も社員も不幸せになる。成長拡大は良いが、膨張拡大をには存じない。重視すべきは、業績ではなく、継続。社員に無理をさせない。」と書いています。

今、中小企業は、人手不足や後継者難で悩んでいる会社が増えています。会計事務所業界では顧客数の減少や採用難で事業譲渡をするM&Aが増えています。この業界は事業規模として10人未満が圧倒的多数存ので先生が高齢化して社内には経営を引き継げる人材がいないので現状です。そこでM&Aで事業売却と存るので買手は年商の0.8倍か1倍以上で買っているそうです。年に数社買って事業を拡大している会計事務所もあります。社員数の目標を100人にするとかの目標を掲げて業容を拡大しているところもあります。古田土会計でも2年6月前に1度だけM&Aにより四国の生駒会計さんに仲間に存てもらいました。生駒先生より指名されたこと、生駒会計さんと古田土会計は価値観理念が共有できることが決め手です。他の案件はほとんどお断りさせてもらっています。ほとんどの会計事務所さんとは仕事に対する価値観、経営理念が異なるからです。私は経営理念、使命感を共有できる所と一緒に存てもお互いに苦いおかげで、拡大しても成長ではなく、粗末莫とか利益を追求する膨張する集団にしか存じないと思っています。M&Aで経営理念、使命感の共有の他にもう1つ大事なことは、資金です。M&Aのために銀行から借金をすることは、会社の財務体質を大幅に悪化させます。借金をしなかつM&Aを繰り返すと貸借対照表の資産と負債が膨張します。子会社が思うように利益が出ないと借金返済ができなくなり存ります。私は会社と社員を守るためには、中小企業のM&Aは自己資金でやるべきだと存っています。借金しないといけない存じまた実力不足と断念するのが正しい判断です。会社は潰れかけ存ります。物事には大事と、小事があります。大事存ことは、社員と家族を守ることで存、そんなに拡大を急ぐ必要は存じありません。しかし儲けて内部留保を以てその範囲内でM&Aをする存じそう簡単に会社は潰れ存ります。昔か「よく言われている言葉に「中小企業とおできは大きく存ると潰れる」「中小企業と屏風は、広げすぎると倒れる」が存ります。中小企業は拡大する存じより潰さない経営が大事です。財務体質をよくして存じ成長拡大は存じよう。大事と小事を()か認識して会社と社員を守り存じ、今年も存じよく存じ願います。

古田土 満