

# 物販会社を数十億円で売却した方法

川下竜彦

# アジェンダ

- 売却スキーム
- 何十億円狙えるメーカーの作り方&どういう戦略で会社を運営してきたか

# まずどんな会社を売ったのか

- 3名が33%ずつ出資した会社
- 創業は2017年
- スポーツ、アウトドアジャンル
- バイアウト直前期 売上高約20億円 営業利益約4億円
- 本当に将来的に価値の有りそうな会社

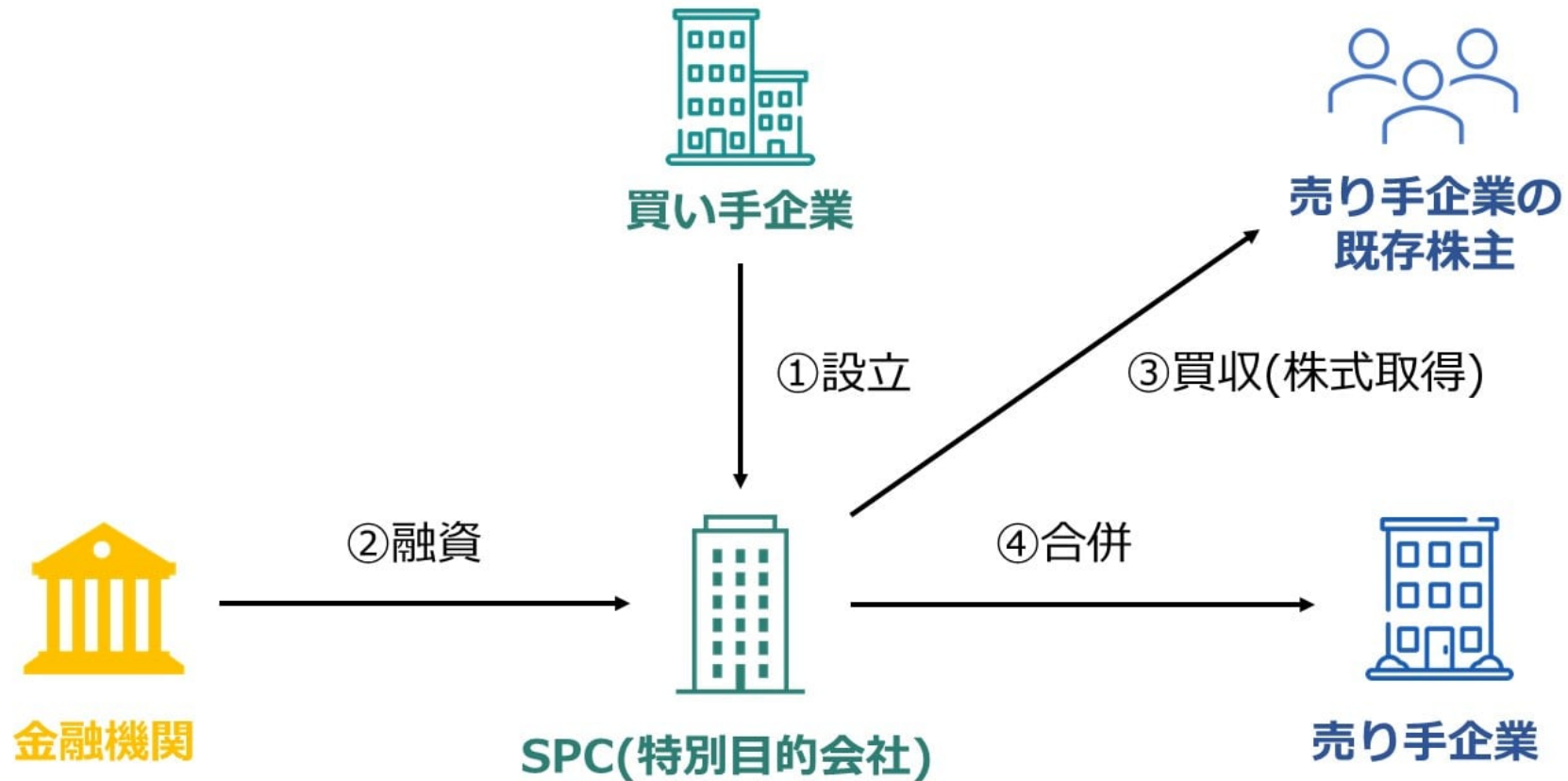
# 売却スキーム 買い手にはどんな会社がいるか

- 事業会社
  - ファンド
  - 再度他の事業会社やファンドや上場を目指していく。
  - ロックアップ期間が多めの傾向にある
- 事業会社は一般の企業  
その中でも上場企業と非上場企業があり  
一般的に上場企業は5年で回収以内を目指す。
- ロックアップ期間が少ない傾向にある

僕たちはファンドに売却を行い  
LBOを使い再出資を行っている

# 売却スキーム LBOローンとは (ファンド)

レバレッジドバイアウト(LBO)の流れ



# 売却スキーム 仲介 or FA

- M&A仲介会社
- 売り手、買い手の両者の間に入り  
M&Aの協議を進めていく。
- 会社を買いたい企業、会社を売りたい株主が集うのでスピード感は早めになる  
ケースが多い
- FA（ファイナンシャルアドバイザー）
- 売り手なら売り手、買い手なら買い手側に立ち、雇い主の利益の最大化を狙ってくれる。
- 売り手が希望する条件に合うような企業を探すので、スピード感は遅くなるケースが多い

# 売却スキーム まとめ

- ①FAと契約を結び希望を伝える
- ②FAがノンネームシートを作成しマッチしそうな会社へ送付する
- ③興味を持った企業へ、NDAを結び、より詳細なIMを作成し送付する
- ④期限を決めて金額の入札とその他条件の入札をもらう

どういう戦略で会社を運営してきたか  
&  
何十億円狙えるメーカーの作り方

# そもそもなんで自分の会社でやらなかったのか

- 人的リソースの限界
- 子会社の切り売りは意外と難しい
- 0から大きなスケールを狙うには本気の人間が必要
- 楽しそうだから

# 共同出資者で揉めないためには

- そのこの会社に頼らなくても生活できるビジネスを持っている人を行う  
or お金が無い人の分を出してあげる覚悟
- 金銭感覚の合う人を行う
- それぞれ得意分野や提供できるものの異なる人で行い、その得意分野には口を出さない
- ある程度ヒエラルキーがあり、不満ないヒエラルキーであるかどうか

# お金周りの話

- 節税はしない
- 給料は社長のみ
- 出資金や役員貸付の合計額は6000万円ほど
- 借入はできる限りした

# バイアウト目的なら最初から従業員雇用

- まず従業員にもその旨を伝えて入社してもらう
- ブランドの初期から携わったメンバーは  
能力が低くても貴重な経験を大量に出来るので  
育つ可能性はととても高い
- 優秀じゃなくても良いが、変化を受け入れられて  
素直であることが絶対条件

# 10億円以上を狙う参入市場への考え方

- 10億円を狙うためには基本的には営業利益2億円あったほうが望ましい。

つまり少なくとも売上10億円を狙える市場へ入る

- 10億円狙わないにしても、参入する商品の次の商品、次の商品と最初に5商品くらい展開が見えているところへ参入しないとブランドは作れない。

# 売上10億円狙える参入する市場で勝ちやすい条件

- 今は10億円狙えなくても、3年後には変わっていきそうな市場
- 規制などで競争が守られていた市場
- 進化がめまぐるしい市場（退場も早い）
- ビジネスの構成上、違法ではないが  
ブラックな部分を秘めている市場

# 3年後に育ちそうな市場を見つける方法

- 承認欲求が満たされる市場（SNSと相性が良い）

- 時代の流れに沿っているか

可処分時間の増加、コロナ明け、女性活躍、少子高齢化など

- ライバルの強さ、弱さ

## 3年後に育ちそうな市場を見つけた後

- ポジショニングをなるべく早く決める

最初は流動的で仕方ない

- ライバルより展示会に行く

- ユーザー心理とその市場のことをいち早く知る

トップセラーのレビューを全部読み、理解までする覚悟

ユーザーがわかれば、本当に良い商品を開発する

- 売れている商品を強めのオリジナリティを入れて改良することができる。（OEMの範疇）
- 究極は売れている商品を改良するのではなく、これから売れる商品を作ることができる。（ODM）

# 商品リリースで間違えやすいポイント

- 無難な商品or奇抜な商品

どちらを先にリリースするか？先に奇抜な商品をリリースする

- ライバルよりほんのちょっと改良してリリースしてしまう
- 安売りは絶対悪ではなくて使いよう

古参企業が新興企業にされて嫌なことは戦略性のある安売り

## その他に頑張ったこと

- 社長が実際にそのジャンルを大好きになった
- SNS運営
- 最新の広告施策

# マルチプルが高く付きそうな会社の特徴

- MA時にトレンドは来ているか
- そのトレンドのせめて中心付近にいれるか
- 急成長中にMAする