



ハグマンレター



FROM ユアブレーション 尾上会計事務所



コラム

「夜逃げ、火事、脳梗塞。」

P1

ダイソー 矢野博丈の人生と成功」

100円ショップ「ダイソー」の創業者である矢野博丈氏の記事を読みました。あの方は、写真でもかぶり物をされたりとてもユニークな方だったとの印象を持っていました。記事は、矢野氏の極めて波乱に満ちた人生と、その壮絶な経験がどのようにしてダイソーの世界的成功へと繋がったのかを深く掘り下げた内容でした。矢野氏が「人生と経営は常に崖っぷち」であったことを強調し、彼が数々の修羅場を乗り越えて築き上げた「誰も思いつかなかったビジネスモデル」の軌跡と、それを支えた独自の哲学に焦点を当てています。

矢野氏の人生は、大学卒業後から苦難の連続だったようです。彼は養殖業や百科事典の訪問販売など、様々な事業に挑戦しましたが、その多くが失敗に終わりました。この過程で多額の借金を抱え、一時は「夜逃げ」同然の状況に追い込まれるなど、極貧と苦難を経験しました。こうした度重なる失敗と、9度にも及ぶ転職が彼の人生を形成した重要な要素となりました。

転機が訪れたのは、移動販売業を営んでいた矢先のことでした。商品を保管していた倉庫が火事に見舞われ、全財産を失うという絶望的な状況に直面します。しかし、この逆境こそが、ダイソーのビジネスモデルの原点となる「100円商法」を生み出すきっかけとのことです。商品を一つ一つ値付けする手間を省くため、「すべて100円」という均一価格での販売を思いつき、これが顧客に予想以上に受け入れられ、ダイソーは急速な成長を遂げました。

ダイソーの成功は、単に「安い」というだけでなく、矢野氏が「価格以上の価値」を提供することに徹底的にこだわった結果です。彼は、大量仕入れや直接取引によってコストを極限まで抑え、品質の高い商品を開発し続けました。かつて「100円で買えるモノは安かろう悪かろう」というイメージが強かった時代に、その認識を覆すほどの企業努力を重ねました。

さらに矢野氏は、商品の多様さと新しさこそがリピーターを生む鍵だと語ります。100円という低価格商品は購入のハードルが低いため、来店者が「次に来たときにも新しい商品がある」と感じる事が重要だと考えています。したがって、毎月約700種類の新商品を投入し続けることで、顧客に飽きられない工夫をしてきたようです。

「潰れる！潰れる！」と言われながらも事業を拡大し、「業績がいい時が一番怖い」という危機意識を常に持ち続けていました。また、「目標・ノルマ・予算なし」という一般的な企業経営とは異なる方針を掲げ、従業員に対しては「ありがとう」を一日一万回言うことの重要性を説くなど、人間性を重視した経営を行いました。彼の「商い！飽くなき」という名言は、その不屈の精神と商売への情熱を象徴しています。

矢野氏は、数々の失敗、夜逃げ、火事、そして病といった極限の苦難を乗り越え、それらを逆境ではなく「学び」と捉えることで、独自のビジネスモデルと人間性豊かな経営を確立し、世界的な企業「ダイソー」を一代で築き上げられたということでした。



中小企業にも身近になった M & A の注意点

P2

1. 事業承継のための「M&A」という選択肢

昨今、経営者の高齢化と後継者不足が深刻な問題となっています。黒字経営であっても、後継者がいなければ廃業せざるを得ないという現実が、今まさに多くの企業を直撃しています。こうした中、第三者に会社や事業を譲渡して引き継ぐ「M&A (合併と買収)」が、事業承継の有力な手段として注目されています。2024年にはM&Aの成約件数が過去最多の4,700件に達し、事業承継目的のM&Aは全体の2割近くを占めるようになってきました。

2. M&Aの基本的な流れ

M&Aは、概ね次のようなステップで進められます。

準備段階

売り手企業の財務状況を整理し、売却にあたっての希望条件を明確にします。

マッチング

買い手候補を探し、まずは秘密保持契約(NDA)を締結します。

交渉・デューデリジェンス(DD)

基本合意書(LOI)を締結した上で、条件面のすり合わせを目的に、買い手企業が売り手企業の実態(資産状況や法的課題など)を詳しく調査します。

契約締結・クロージング

最終契約書で合意内容を法的に確定させ、株式や事業の移転、代金の支払いなどを実行します。

PMI(統合プロセス)

買収後の組織統合や業務引継ぎを行います。

3. よくあるトラブル

M&Aは「会社を売る」という重大な決断である一方、専門的な知識が必要とされ、準備不足や情報不足から、次のようなトラブルに発展するケースも少なくありません。

売却代金がきちんと支払われない。

売り手側の経営者保証(個人保証)が解除されないまま、売却後も保証債務を引き続き背負わされる。

買い手が不正に資金を流出させ、結局、会社が破綻して従業員が失業する。

事業に必要な許認可手続きが引き継がれず、事実上、事業継続が不可能ないし困難となる。

これらの原因としては、契約内容自体の不備、仲介業者への過度な依存、情報や経験値の非対称性などが考えられます。

※新たにハクシオンレターの配信先をご紹介頂ける場合には、お手数ですが□に✓を入れご返信ください。

下記へ配信してください。

ユアブレーション 尾上会計事務所 宛

FAX 079-288-0997

会社名 _____

TEL _____

FAX _____

**P3**

4. 「中小 M&A ガイドライン (第 3 版)」を参考に

こうしたトラブルを防ぐため、経済産業省(中小企業庁)は「中小 M&A ガイドライン」を示しており、2024 年 8 月には「第 3 版」として、次のようなルール・注意点を公表しました。M&A という重大な決断に当たって、納得のいく成果が得られるよう、本ガイドラインをぜひ参考にしてください。

手数料と提供業務内容の透明化

仲介者や FA(ファイナンシャル・アドバイザー：手続支援機関)は、契約前に以下の事項を明確に説明する義務があります。

手数料の計算方法(例:譲渡額の %、最低手数料の有無)

提供する業務の内容(例:買い手探し、契約書作成支援、交渉代行など)

担当者の保有資格や経験年数、過去の成約実績

広告・営業の規制

仲介者や FA は、以下のような営業行為が禁止されます。

売却の意思がない企業にしつこく営業

即断を迫るような強引な勧誘、実態と異なる情報(過大な評価額など)を提示

利益相反の禁止

仲介者は、売り手と買い手の両方から報酬を受け取る「両手型」の場合でも、中立・公平でなければなりません。また、追加手数料目的で一方に便宜を図ることや、リピーターを優遇する行為も禁止されます。

ネームクリア、テール条項に関する規制

仲介者や FA は、買い手候補に売り手の社名を開示する(ネームクリア)前に、売り手側の同意を取得しなければなりません。また、契約の中途解約後、一定期間内に成約した場合に手数料を発生させる「テール条項」については、対象範囲や期間を明確に限定することが求められています。

最終契約後の当事者間リスク事項

仲介者や FA は、当事者間のリスク事項を具体的に説明しなければなりません。

売り手側の経営者保証の取扱い

仲介者や FA は、売り手側の経営者保証に係る意向を丁寧に聴取し、土業等専門家(特に弁護士)や事業承継・引継ぎ支援センターへの相談や保証の提供先である金融機関等に対する M&A 成立前の相談を選択できるよう、説明する必要があります。

不適切事業者の排除

仲介者や FA には、買い手側に対する調査の実施、調査の概要・結果の依頼者への報告を求め、不適切行為に係る情報を取得した際の慎重な対応の検討が求められます。

納税月報法人版 2026.2月号

※今後ハクシヨソレターの配信をご希望されない方は、お手数ですが に を入れご返信ください。

今後希望しない

ユアブレーション 尾上会計事務所 宛

FAX 079-288-0997

会社名 _____

TEL _____

FAX _____



情報

あなたの「資料」を最強の助っ人に変える、「NotebookLM」のご紹介

日頃より大変お世話になっております。今月の記事担当の大西です。

最近、「AI (人工知能)」という言葉を目にする機会が増えていますが、「結局、自社の業務にどう役立てればいいのか？」と疑問に感じている経営者様も多いのではないのでしょうか。

そこで今回は、Google が提供する革新的な無料ツール、NotebookLM (ノートブック LM)をご紹介します。

NotebookLM とは？

従来の AI (ChatGPT など) が「ネット上の広大な知識」から答えるのに対し、NotebookLM は「あなたが読み込ませた資料」だけを元に答えを出してくれるツールです。

「AI が嘘をつく (ハルシネーション)」というリスクが極めて低く、非常に信頼性の高い回答が得られるのが最大の特徴です。

こんなお悩み、ありませんか？

- ・「分厚い社内マニュアルや業界の法改正資料を読む時間がない……」
- ・「過去の議事録の中から、特定の情報を探すのが一苦労……」
- ・「自社の強みをまとめたパンフレットから、魅力的なプレゼン資料を作りたい」

経営に活かせる「3つの活用例」

1. 社内規定・マニュアルのチャット化：
就業規則や操作マニュアルをアップロードすれば、「〇〇の時の対応は？」と質問するだけで AI が即座に答えを教えてください。
2. 膨大なレポートの要約：
長文の調査資料やセミナー資料も、数秒で要点を箇条書きにしてくれます。
3. 音声による「ラジオ解説」：
読み込ませた資料を、AI が二人の対話形式で解説する「音声要約」機能もあります。移動中に耳から情報をインプットするのに最適です。

はじめ方は驚くほど簡単

Google アカウントがあれば、NotebookLM 公式サイトにアクセスして、PDF やウェブサイトの URL を登録するだけで使い始められます。

「自社のデータを AI に読み込ませて、業務を効率化してみたい」という方は、ぜひ一度お試しください。具体的な使い方が気になる方は、次回の巡回時にぜひお気軽にご相談ください！

(記事担当：大西)

※今後ハクシオンレターの配信をご希望されない方は、お手数ですが に を入れご返信ください。

今後希望しない

ユアブレーション 尾上会計事務所 宛

FAX 079-288-0997

会社名

TEL

FAX