

《売りたい！買りたい！スムーズな事業承継・M&Aを支援！》 国内最大級の事業承継のマッチングサービス「バトンズ」

Batonz(バトンズ)とは、株式会社バトンズが運営するインターネットによるオンライン事業承継マッチングサービスです。会社や事業のあとつぎを探したい方から、後を継ぎたい方への経営のバトンタッチを、全国約1000の士業事務所、約100の金融機関などと協働しながらサポートしています。

「Batonz(バトンズ)」は、あとつぎをすぐに見つけるだけでなく、全国の士業事務所や金融機関が「承継アドバイザー」として交渉をサポートしているのが特徴です。

承継アドバイザーは、累計成約実績4,500件を誇る日本M&Aセンターグループであるバトンズが提供するノウハウを受け継ぎ、承継後のリスクを低減した安全な事業承継を実現します。

2019年7月18日現在で、
バトンズの累計ユーザー登録数
30,000人超、累計成約実績数は
224件で、国内成約実績No1の
事業承継マッチングサービス
となります。



◆「事業承継したいけど・・・ほんとに売れるの？」 Q&A形式で疑問を解消！

Q. 今のところ後継者候補がないが後継者探しはいつから始めればいいのか？

A. 約80%の企業が後継者候補の選定に1年以上かけていて、そのうち14%は5年以上の時間を費やしています。これらを踏まえても、「今はまだ早い」と思わずに後継者探しと後継者育成に取り組む必要があるでしょう。

Q. ある程度の事業規模があり、財務がしっかりしている会社しか売れないのでは？

A. バトンズでの成約実績の内、営業赤字が35%、債務超過が55%です。また、売上規模も1億円以下が多いため、「自分の会社は売れない」と諦める必要はありません。

参照資料：独立行政法人中小企業基盤整備機構による「事業承継実態調査(2011年)」

◆成約事例

会社名：池田商店

所在地：石川県金沢市

事業内容：食品の製造・販売

廃業や居抜き譲渡を選択した場合(計算式)
不動産売却(300万円)＋保証金(100万円)－
解体・原状回復等(200万円)－借入金(200万円)－手続き等費用(30万円)
＝手残り▲30万円

Batonzで株式譲渡(計算式)

事業用資産譲渡(500万円)＋保証金返還(100万円)＋のれん代(200万円)－
手続き等費用(300万円)＝手残り500万円(別途、借入金200万円も買い手企業が
肩代わり)

※実際の事例内の金額ではなくあくまでもイメージとして出しております

上記のとおり、バトンズで譲渡した場合には、手残り500万円だけでなく借入金の返済も不要となるため700万円分の経済効果が見込まれます。一方で、廃業をした場合には手残りはありません。

後継者問題や健康問題など、経営者自身で企業の存続が難しくなった場合、最良の選択肢は廃業ではなく事業承継です。手元に受取金が残る可能性が高く、従業員の雇用や債務の清算といったお悩みも解決することが可能です！

◆事業承継に関するお悩みはリタネッツへご相談を！

「自社の価値はどれぐらいなのか？」「うちの会社に興味を持つ相手はいるのか？」など、事業承継の気になる点について、ぜひリタネッツまでご相談ください。バトンズと提携しておりますので、全国のネットワークを活用したお相手探しをサポートさせていただきます。

<お問い合わせ先>

リタネッツ事業協同組合 中小企業施策(補助金・事業承継・M&A)

担当：櫻井誠(TEL:048-658-8881)

『事業承継・M&Aの件で...』とお問い合わせ下さい。



ものづくり補助金 補助額最大1,000万円！今年は2件採択！

6月28日（金）平成30年度補正予算「ものづくり補助金」の採択結果が発表されました。

	応募件数	採択件数	採択率
H30補正	14,927件	7,468件	50.0%
H29補正	17,275件	9,518件	55.0%
H28補正	15,547件	6,157件	39.6%

さて、リタネットが申請支援を行った組合員のうち、2社が採択を獲得しました。

<採択事例①> 株式会社 サンワーク

：外壁工事・屋根工事・雨どい工事を行う同社は、建築資材の内製化により、住宅建築プロセスのQCD改善により、競争力を高めることを目的に補助金を申請しました。

<採択事例②> 東洋酵素化学株式会社

：医薬品・健康関連食品の研究開発型企業である同社は、豊富な商品開発アイデアを具現化し、独自性・独創性のある健康補助食品の開発を目指し、補助金を申請しました。
なお、過去の採択事例(13社分)は組合ホームページでも掲載しています。

「立てた計画を『絵に描いた餅』にしないための」経営者塾

異業種の組合員(1,900社超)の皆様と接する中で、「事業計画は作ったけれど、実行が出来なくて…」「計画書は作った時だけで、その後は見ない…」とお聞きます。

そこで、多くの社長・管理職の皆様へのヒアリングした結果を総合し、**立てた計画が決めた通りに実行できない理由**は以下の3つに集約ができました。

1. 計画の立て方が自社にフィットしていない（ゴール設定が不充分）
2. 従業員に計画の目的が腹落ちしていない（なぜ、そのことを行うのか？）
3. 客観的な立場で計画の進捗をモニタリングする（社長以外の）第三者が不在

上記1～3の課題を解決するために『経営に関する勉強会「経営者塾」～自分と自分の会社を見つめ直す時間を創りませんか？～』を開催します。開催概要は、WAVE 3頁目をご参照下さい。

本経営者塾では金融機関目線で融資審査・格付けを行うツールを活用し、財務診断（通常価格1回：5万円）をご提供します。自社の財務状況（偏差値）を把握し、金融機関の目の付け所を知って、資金繰り対策・金融機関対応にお役立て下さい。

中小企業のIT支援

導入企業が増えています。

勤怠集計時間を削減するための

iPad & エクセルを活用した 勤怠管理システムセミナー

「働き方改革」の一環で、勤怠管理の仕組みを見直す企業が増えています。

【勤怠管理システムを利用されている企業の導入理由】

- ・紙のタイムレコーダーをやめたい。
- ・勤怠集計の作業時間を削減したい。
- ・労基法に則って1分単位で残業時間を計算したい。

当組合が提供する勤怠管理システムは、iPad版タイムレコーダーへQRコードをかざすだけで簡単に打刻でき、PC側で勤務表作成ツールの作成ボタンをクリックするだけで、個人別の勤務表と、勤怠集計表が作成されます。勤怠集計表はCSVファイル形式でも出力できるので、ご利用されている給与計算ソフトに勤怠集計データが取り込めます。このシステムを活用することで勤怠集計時間が大幅に削減できて、集計結果のダブルチェック等が不要になります。

プログラム

1. IT活用が必要な背景
2. 給与計算における問題点
3. 勤怠管理システムの説明
4. 導入手順の説明
5. 他社導入事例紹介
6. 質疑応答

開催日時・場所

日程：令和元年8月23日（金）
時間：14：00～15：00
場所：埼玉県さいたま市大宮区吉敷町1-135
アライ吉敷1丁目ビル9Fセミナールーム
定員：4名
費用：無料

講師

リタネット事業協同組合
坂 弘之

申込・問い合わせ

FAX送信先
048-658-8883

リタネット事業協同組合 事務局
TEL:048-658-8881

企業名	役職	氏名
所在地	TEL	FAX

経営者塾

経営に関する勉強会

第1期生募集!!

先着 **10** 社様限定

経営の課題を解決!

自分と会社を見つめ直す時間を作りませんか?

企業を取り巻く厳しい環境の中、成長し続ける企業を目指す勉強会
「経営者塾」は、経営者が財務会計を経営に活かすための基礎的知識及び手法を学ぶことを目的とし、毎月テーマに沿った研修会及び経営者同士のディスカッションを行います。
経営者と共に企業の未来を描き、それを経営指針として活かしていく
“経営計画”をぜひ多くの企業の皆さまに受講をしていただきたくご提案します。

以下のようなお悩みをお持ちの経営者様に是非ご検討いただきたい内容です

- 今後の経営の見通しを立てたい
- 設備投資や資金繰り計画を立てたい
- 現状のマンネリ経営から脱却したい
- 従業員に会社のビジョンを示したい
- 赤字から脱却したい

【スケジュール】

第1回 9月5日
第2回 9月19日
第3回 10月10日
14:00～16:00 (全3回共通)

【会場】

株CWM総合経営研究所内
セミナールーム
(さいたま市大宮区吉敷町1-135
アライ吉敷1丁目ビル9階)

テーマに沿った実践的な研修でステップアップする

毎月
開催

経営者塾

全3回
シリーズ

40,000円
(税別)

第1期

経営者塾スケジュール

第1回

9月5日
14:00～16:00

決算書の読み方・活かし方

第2回

9月19日
14:00～16:00

会社経営と税金

第3回

10月10日
14:00～16:00

会社を伸ばす経営計画づくり

参加
特典

ご参加いただいた方には、金融機関が融資審査、格付けの際に使用する

「CRDシステム」を活用した決算コンサルティング

(通常価格1回5万円)を**無料**でご案内させていただきます。

先着 **10** 社様限定

全3回コースの実践的な研修会です。
自社の決算書診断から管理会計・資金繰り
そして中期経営計画策定までを学ぶことができます。

ご記入の上、FAXしてください。 FAX : 048-640-7202

24時間対応

フリガナ		フリガナ	
企業名		ご参加者様	
所在地	〒	電話番号 (携帯番号)	