

迅速な意思決定が可能にした店の存続とハッピーリタイア



廃業の決断をした山辺茂さん(左)から龍瀧浩三さん(右)へと事業を引き継ぐことで、店を継続させることができた。

東京・練馬区で電器店「ライフテックアトム」を営んでいた山辺茂さんは、高校のときに放送部で電気機器の魅力にとりつかれ、1958年の高校卒業後、東京・高田馬場の電器店に就職。休みもほとんどなく、自由な時間が取れない中でも、仕事を覚えたいという気持ちで強く仕事に励んだ。

父親が他界すると、母親の手を借りられるようになったことから独立を決心。東京オリンピックの翌年(65年)に、わずかな資金を元手に「アトム電器」を創業した。開業後10年の節目では、記念イベントにタレントを起用し、従業員を2人採用するほどに成長していた。

その翌年には近隣の場所が売地となったことを契機に移転を決意。借金を抱えることになったが、自己所有の広めの店舗(28坪)を確保することができた。

94年には、同業のライフテックグループ3店と合併し、名称をライフテックアトムへと変更、6店舗のボランティアチェーンの中心店として活動が始まった。グループでは店同士が協力して仕事に励み、ここで非常に良い仲間が恵まれた。その中の一人に、後に土地と店舗を売却することとなる龍瀧浩三さんもいた。

しかし、時代とともに経営環境が変化し、各社の求める最善策が異なってきたため、共同仕入れをやめた。その代わり運営費を安くするなど、柔軟に変化に対応してきた。

また近年は、ヤマダ電機がフランチャイズ方式を採用、加盟すれば、メーカーに口座を持たなくても、ヤマダから商品を仕入れることができる。そこで、グループ内でもこれを採用するようになり、取り巻く環境が大きく変わってしまった。



創業50年を迎えたライフテックアトム中村橋店。山辺さんは現在も顧問として店舗運営のアドバイスをしている。

そんな折に、山辺さんは脳梗塞で倒れた。以降は常連客回りを従業員に頼むようになり、そこから苦悩の日々が始まった。思うように体の自由がきかず、従業員も思うように動いてくれない。売上げは減少し資金繰りが窮し始めた。

1年も持たずに迫る倒産の危機

山辺さんは電気機器が好きで技術力もあった。グループのリーダーとして、長年にわたってライフテックグループを引っ張ってきた。はやりものには迅速に飛び付き、パソコンもいち早く始め、グループのPOPの製作は一手に引き受け、グループの宣伝広告で実績

も挙げていた。顧客とのコミュニケーション能力もたけていたため、地域で有名な電器店となった。

一方、今回事業譲渡を受けた龍瀧さんは、厳しいときに何度も山辺さんに助けられていたという。お互いに決算書を見せ合う間柄で、何でも相談し合う仲であった。

そのような関係性ができていたからこそ、山辺さんの会社の経営状態が芳しくないこともいち早く察知して、経

「電気と住まいのコンビニエンスストア」のコンセプトが示すとおり、さまざまな修理・交換・工事に対応。アフターサービスを入れている。

営面での意見も伝えていたそうだが、しかし、山辺さんは「最後まで頑張りたい」と、あまり意見を聞き入れなかった。

だが、その後も経営状況は好転せず、資金繰りにも窮してきた状態で、東京商工会議所の窓口へ相談に向かった。相談する過程で、事業内容の課題がいろいろと浮き彫りになってきたとともに、山辺さんの第二の人生に対する危機感は募った。そして、事態打開に向けてコンサルティングが開始された。

まず、事業再生が可能かどうか、顧客基盤、マーケティング方法、従業員の状態などの事業面での精査を行い、その上で決算書、試算表から財務分析を実施し、今後の収益シミュレーションを行った。結果、どのようにしても現状の状態では再生が難しく、毎月赤字で現金が流出している状態が避けられないことが明らかとなった。

このままでは、1年と持たず倒産する可能性があった。そうならば、借金返済のために、店舗の土地建物だけでなく、自宅マンションまで売却しなければならぬことも明らかとなった。苦勞して真面目に事業をしてきて、最後に自宅まで取られて路頭に迷うのはとても忍びない。

第二の人生のために廃業を決断

幸いなことに、前述の龍瀧さんが山辺さんの事業を引き受けることも考えたいと言ってくれていた。龍瀧さんにはすでに子息が後継者として育っている。子息とともに多店舗展開を考えているところでもあった。

早速、事業譲渡に向けて、不動産価格や営業権の算定を始めた。ポイントが、事業譲渡の代金で借入金の返済が賄えるかどうかであった。

さまざまなシミュレーションを行って、売買交渉を仲介し、借入金約500万円に対して、土地の評価額と営業権等を含めて5500万円で売却することになった。

はやりものが好きな山辺さんにネットオークションを勧めると、店舗を引き渡す際に生じた不要在庫をオークションにて高値で売却することもできた。その上、現在は顧問として店舗運営のアドバイスをしてほしいとの依頼を受け、月々の顧問報酬も受け取れるようになった。

山辺さんは自分でもこのまま経営を続けていくは駄目なことを分かっていた。ながら、なかなか踏ん切りがつかず

いたのだ。しかし、コンサルタントが提示する現実的な数値を見て、迅速に撤退の決断を下した。

そうと決まったらその後の行動は早く、1、2カ月で営業譲渡から廃業までを実施した。その迅速な意思決定と素早い撤退行動こそが今回のポイントである。

しかし、その意思決定ができたのは、幸せな第二の人生が見えたからということも大きい。このタイミングで店舗を売却すれば、自宅の売却まではなんとか避けられる。そして保険金の解約により、株主に資本金の返金もできる。自身の果たすべき責任をきちんと果たした後に、夫人と二人で旅行に行ったりできるだけの資金のめどがついたのである。

その上、顧問として大好きな店との関わりを持てる喜びも得られたのである。現在、会社は廃業したとはいえ、自分が築き上げた店舗には定期的に顔を出させてもらい、地域のお客さまとのコミュニケーションを継続して取ることができているのだ。

今年の年賀状には、山辺さん夫妻が旅行に行かれたときの楽しそうな写真が載っていた。

(事業承継センター/山口亨)