

サラリーマンは300万円で小さな会社を買いなさい

人生100年時代の個人M&A入門

File.5 私のロンドン起業「失敗記」

文 三戸 政和 text by Masakazu Mito

知り合いに頼まれて、ロンドンで神戸ビーフのプロモーション会社を立ち上げることにりましたが、当時の私は、貿易や食品卸に関しては素人でしたから、起業以前に、事業そのものについてまったくのゼロから調べ、学ぶ必要に迫られました。また、日本のビジネスのルールはわかっていたものの、海外のルールは日本のそれとは違います。ロンドンの商工会議所に行き、弁護士などを紹介してもらって、こちらの面でもイチから勉強し直します。

私たちの事業は和牛の輸入販売です。当然ながら、イギリスの側に立って、日本から和牛を輸入するための環境を整える必要があります。私は通関業者を総当たりし、最も良いであろう業者を探しました。

次に、冷蔵倉庫を作るために倉庫会社を探しました。倉庫の管理は、人を雇用して自社で行うのか、それともアウトソーシングするのかを決めなければなりません。その次は物流。日本からイギリスまでの国際輸送、輸入通関から倉庫まで運ぶ拠点間輸送、倉庫から店舗に運ぶ配達について、それぞれ業者を選定して契約を交わしていきます。そのためには、店舗への輸送法、時間帯や運ぶ場所、決済方法などを取り決め、その過程で出てくるレストラ

ンのさまざまな要求に対しても、対応していく必要があります。

要するに、事業を作るため、肉の販売先を見つめるだけでなく、事業を行うためのインフラから何から、すべてを自分たちで整えていかななくてはいけなかったのです。縦割りのサラリーマン組織であれば、自分が行う事業のインフラはすでに整っているため、それを「当たり前」に感じている人が多く、起業の最初からつまづく人が結構いるのです。

インフラ作りでいい感じに話が進んだからといって、簡単に取引先を信用してはいけません。私が、ロンドンで契約した倉庫業者は、最初は調子がよかったものの、途中から契約で定められた検品作業をしなくなり、1年間で契約解除の決断をせざるを得なくなりました。私たちはその業者の倉庫の中に500万円ほどのお金をかけて冷蔵倉庫を作っていました。しかし、持ち運べるような設備ではないため、そのまま置いていくことになって大きな損失になりました。

また、日本からイギリスへ冷蔵輸送されているはずの和牛が、温度設定のミスですべて冷凍になって運ばれてしまったこともありました。牛肉は凍ってしまると品質が落ち、このひとつのミス

で約500万円のマイナス……。

こうしたさまざまなリスクをヘッジするために保険を掛けておくべきでしたが、恥ずかしながら、そういう方法を初心者私たちが知りませんでした。

結果的には、事業立ち上げの依頼者が相応の資金を持っていたため、これらのトラブルはなんとか乗り切ることができました。しかし、これが脱サラで始めた私個人の会社だったとしたら、売り上げの段階で1000万円もの資金が飛べば、

一発でアウト。倒産やむなしだったでしょう。



「サラリーマンは300万円で小さな会社を買いなさい 人生100年時代の個人M&A入門」 (講談社+α新書) 定価907円(税込)

Profile

日本最大級のベンチャーキャピタル(運用総額1,500億円)にて、国内外の投資先に経営参画しながら、成長戦略、株式公開支援、M&A戦略、企業再生戦略などを行う。その後、兵庫県議会議員として、行政改革に着手後、地元の加古川市長選挙出馬のため議員辞職し出馬するも、落選。ロンドンにて神戸ビーフのプロモーション会社 Tajimaya UK の立上げを行い、従業員へ事業引き継ぎ。中小企業向けの事業承継・事業再生専門の投資ファンドである日本創生投資を創業。

