



私たちのM&Aとその後—未来を見据えて

株式会社ベストスピーカー教育研究所
取締役 高浜希三子



私が日本テープ株式会社の経営に取締役として参画して21年目の昨年2013年、日本テープ経営陣、つまり夫である社長と私にとって意義ある大きな決断を行った。それは、日本テープの2本柱のうちの1つである「テープ/梱包資材部門」を事業売却し、「スピーチスキル/プレゼンセミナー部門『ベストスピーカー』『ベストプレゼン』」に経営を集中化したことである。

それまでインターネット集客を中心として、「テープ/梱包資材部門」と「スピーチスキル/プレゼンセミナー部門」は共に堅調に業績推移していたが、私たちが年を取ってきたことで、「後継者がいないので今後をどうするか」という問題が2011年頃から浮上してきた。

まだ元気だしセミナー部門が軌道に乗ってきたところなので廃業はしたくない、でも元気なうちに納得できる会社に責任を持って引き継ぎたいという相反する考えの中、真剣に事業を見つめ直してみた。

そこで一つの結論に達する。

それは、「売るならテープ・梱包資材部門を！」。なぜなら①ネットで常時トップページ。②BtoBネットビジネスモデルとその顧客は、他社にも即利用可能な高価値“資産”。③従来顧客は安定的継続を望んでいる。④業績は過去3年右肩上がり。」という点だった。対してセミナー事業は、指導技術に属人的要素が大であるため同品質の再現が困難な点、つまり弊社の強みがM&Aでは弱みになることから、私たちはセミナー事業に力を集中化しようと考えた。

方針が決定したことで私たちは行動に移した。「テープ/梱包資材部門」事業売却について、M&A専門の公認会計士とディスカッションを重ね、対象を選択・交渉を進めた結果、東京の大手梱包

資材商社・板橋工業株式会社との契約が成立した。これまで培ってきた「日本テープ」ブランドの重要性を理解頂き、ネットビジネスでの優位性を保つためそのまま社名も使うというおまけまでついて。私たちの社名は東京の新生「日本テープ株式会社」として継承されたのだ。

一方、セミナー事業「ベストスピーカー」「ベストプレゼン」に活動を集中するため2013年12月に株式会社ベストスピーカー教育研究所を設立。2014年5月には東京オフィスを開設し全国体制を強化してきている。近年の社会状況から、スピーチスキル、プレゼンテーションスキルはますます必要かつ重要視されており、この事業はさらに様々な展開が可能だ。

また常々、「豊かなコミュニケーションは楽しい人生を作る」と考える私は、ビジネス視点からだけでなく、「ベストスピーカー/ベストプレゼン」には社会的にも大きな意義があると思う。そのためにもこれからも頑張りたい。

プロフィール

1992年 日本テープ株式会社 入社。

2013年 株式会社ベストスピーカー教育研究所
設立。

株式会社ベストスピーカー教育研究所 取締役
日本テープ株式会社 顧問

事業内容は、スピーチスキルセミナー「ベストスピーカー」・プレゼン講座「ベストプレゼン」の企画・運営。

スピーチスキルセミナー <http://best-speaker.com>、
プレゼン講座 <http://best-presen.com>