

## 中小企業の事業承継と M&A

### 第 3 回 「社外から個人の後継者を見つけるーその 1」

親族や社内から後継者に相応しい人材を見つけられなかった場合は、社外から後継者を探すしかありません。

社外から後継者を探す方法には、二つあります。一つは、後継者として相応しい個人を見つける方法、もう一つは引き継いでくれる会社を見つける方法です。後者は、最近一般的になっている M&A です。

今回は、前者の後継者として相応しい個人を見つける方法について説明します。

#### 1. 個人の社外後継者を探す方法

近年、会社を引き継ぎたいという個人が出てきています。昔からこうした人はいたのですが、会社を買う機会に巡り合うこともなければ買い取る資金もありませんでした。しかし、M&A が事業引継ぎの方法として普及してきたこともあり、個人でも株式を買い取れば会社のオーナーになることができる、という認識が広まってきました。「サラリーマンは 300 万円で会社を買いなさい」（講談社新書）というタイトルの書物が評判になりましたが、これに刺激を受けたことも背景にあるのでしょうか。

個人がどのように株式を買い取るのかというと、自らが貯めた資金と銀行からの借入によって資金を準備し、株式を買い取ります。但し、個人が銀行から調達できる資金には限界があるので、買収金額はせいぜい 1～2 億円程度です。もちろん、数億円の資金を持っている人であれば、銀行からの借入を合わせて、十億円を超える会社の買収も可能です。

会社を想买いたい人の多くは、事業承継に困っている会社と巡り合う機会を求めて、公的な「事業承継・事業引継ぎ支援センター」（全国 47 都道府県に配置、中小機構が統括。以下事業引継ぎセンター）に自らの名前を登録しています。なぜ事業引継ぎ支援センターなのかというと、民間の M&A の仲介業者は個人よりも法人にウエイトを置いているからです。

従って、お近くの事業引継ぎ支援センター（各県の商工会議所に設置されています）に行くと、会社を引き継ぎたい個人に巡り合うことができます。

#### 2. 社外の個人への引継ぎメリット

個人への引継ぎの特徴は、既存の取引や経営方針・社風が尊重される点にあります。個人の場合、自らが別の会社・事業を持ちながら経営を引き継ぐのではないため、事業シナジーはありません。引き継いだ会社の経営資源を使って、それを最大限活かしながら次の成長を模索することになります。したがって、引継ぎ後、新社長は、しばらくは従来の仕事のやり方を眺め、問題点がないか、改善できることはないか、を見極めます。一方で、事業をさらに大きくするにはどうすればよいかを探ります。

現在、筆者は個人が引き継いだある会社を支援していますが、新しい若い経営者が元の高齢の経営者とは違う感性を持っているので、期待しています。勘と経験に基づく経営や非効率的な作業手順を、データに基づいたロジカルな経営とIT活用による業務効率化に転換すべくシステム投資を企図しているからです。

若い経営者に引き継ぐことは、**会社の第二創業をもたらす可能性**があることを筆者は実感しています。若い個人への引継ぎをお考えの方は、ぜひ一度ご相談ください。

(次回に続く)