

サンコスモでは今後、「事業承継問題セミナー」の開催も視野に入れているという



大廃業時代の事業譲渡で 経営者をサポートする 事業承継アドバイザー

中小零細企業が全企業の99%を占める日本はこれから大廃業時代に突入する。理由は後継者不在だ。後継者がいない、しかし廃業はなんとかしても避けたい経営者の選択肢はただ一つ、事業譲渡しかない。とはいえ現実のM&A（企業の合併・買収）は見たり聞いたりするのは大違いで、いざ事業譲渡を決断しても苦悩する経営者が多いという。そんな悩める経営者の良き相談役となるのが事業承継アドバイザーという新たな職種だ。

中小零細企業の7割が後継者不在

今年初め、経済産業省が衝撃的な試算結果を発表した。7年後の2025年に日本企業の3社に1社、数にして127万社が廃業危機を迎えるというのだ。このまま廃業問題を放置すれば、雇用650万人、

なっており、多くの経営者がやむなく廃業の道を選ばざるを得ない状況に陥っている。こうした中、後継者不在に頭を抱える経営者にとって会社存続のための唯一無二ともいえる手立てが事業譲渡、つまり会社を売却するという選択肢だ。

長年育て上げた会社を事業譲渡した経験を持つサンコスモ（新潟市）の菊地徹社長が話す。「私はIT（情報技術）関連の会社を創業して一貫して社長を務めてきたのですが、5年、10年と経つうちに確実に社員の平均年齢が上がってくるわけです。にもかかわらず彼らに若いときと同じ仕事をずっとさせ

るわけにもいきませんから、私はここ数年、会社の先行きについて一人で悩んでいました。こうした中、幸い私たちの事業に関心を寄せる企業が現れてくれたことから、いろいろ悩みはしましたが、この人たちならば私が育て上げてきた事業と今いる社員たちをお任せしても大丈夫」と確信し、事業譲渡契約を締結したので「菊地徹・サンコスモ社長」

「私はIT（情報技術）関連の会社を創業して一貫して社長を務めてきたのですが、5年、10年と経つうちに確実に社員の平均年齢が上がってくるわけです。にもかかわらず彼らに若いときと同じ仕事をずっとさせ

るわけにもいきませんから、私はここ数年、会社の先行きについて一人で悩んでいました。こうした中、幸い私たちの事業に関心を寄せる企業が現れてくれたことから、いろいろ悩みはしましたが、この人たちならば私が育て上げてきた事業と今いる社員たちをお任せしても大丈夫」と確信し、事業譲渡契約を締結したので「菊地徹・サンコスモ社長」

「一口に事業承継といっても、自分の経験を踏まえてそう簡単なものではありません。これから急激に高齢経営者が増えていくにつれ第三者への事業譲渡も盛んに行われるに違いありません。しかし単に高齢になった経営者の事業譲渡と、私のように自らが会社を創業して事業を拡大してきた経営者の事業譲渡は本質的に異なります。創業社長の多くは、会社イコール家族」といった考え方が強いので、事業承継に踏み切る際の条件などを含めた判断基準が高齢経営者とは大きく異なるのです」（同）

会社が売却される際の社員の反応は3つ

団塊世代の高齢者が大量に引退時期を迎えているにもかかわらず後継者が不在なのに加え、産業界自体が大きな変革を続けている。その代表格がAI（人工知能）の急激な進歩だ。菊地社長が話す。

社で生き抜くことは非常に難しくなるわけです」（菊地社長）したがって今後ますます事業譲渡の必要性が高まってくるというわけだ。しかし一口に事業譲渡といっても、端で見たり聞いたりすると、自分が実際にやってみるとでは雲泥の差があるという。

「AIの進歩により今後、産業界では、人余り現象」が起きます。さまざまな分野でロボット化が進めば必然的に商品やサービスの価格は下がり、ひいては「人間従業員」の給料を引き下げざるを得なくなる。そうなれば今後、企業が単独I

「AIの進歩により今後、産業界では、人余り現象」が起きます。さまざまな分野でロボット化が進めば必然的に商品やサービスの価格は下がり、ひいては「人間従業員」の給料を引き下げざるを得なくなる。そうなれば今後、企業が単独I

「私自身が事業譲渡を経験したのを機に、他社の例もいろいろリサーチしてみました。するとM&Aは事業譲渡契約を締結してそれで終わりではないという結論に達したのです。たとえば案件によっては事情譲渡した旧オーナーが、短期間限定で非常勤顧問に就くなどして新経営陣のために円滑な事業引継ぎをお手伝いすることもできるようです。しかしその際、新経営陣が自分たちの経営方針を社内に早く植え付けようとスタンドプレーに走るケースが往々にし

「私自身が事業譲渡を経験したのを機に、他社の例もいろいろリサーチしてみました。するとM&Aは事業譲渡契約を締結してそれで終わりではないという結論に達したのです。たとえば案件によっては事情譲渡した旧オーナーが、短期間限定で非常勤顧問に就くなどして新経営陣のために円滑な事業引継ぎをお手伝いすることもできるようです。しかしその際、新経営陣が自分たちの経営方針を社内に早く植え付けようとスタンドプレーに走るケースが往々にし

「私自身が事業譲渡を経験したのを機に、他社の例もいろいろリサーチしてみました。するとM&Aは事業譲渡契約を締結してそれで終わりではないという結論に達したのです。たとえば案件によっては事情譲渡した旧オーナーが、短期間限定で非常勤顧問に就くなどして新経営陣のために円滑な事業引継ぎをお手伝いすることもできるようです。しかしその際、新経営陣が自分たちの経営方針を社内に早く植え付けようとスタンドプレーに走るケースが往々にし

「私自身が事業譲渡を経験したのを機に、他社の例もいろいろリサーチしてみました。するとM&Aは事業譲渡契約を締結してそれで終わりではないという結論に達したのです。たとえば案件によっては事情譲渡した旧オーナーが、短期間限定で非常勤顧問に就くなどして新経営陣のために円滑な事業引継ぎをお手伝いすることもできるようです。しかしその際、新経営陣が自分たちの経営方針を社内に早く植え付けようとスタンドプレーに走るケースが往々にし

たとしても、新経営陣が自分たちの経営方針を社内に早く植え付けようとスタンドプレーに走るケースが往々にし

たとしても、新経営陣が自分たちの経営方針を社内に早く植え付けようとスタンドプレーに走るケースが往々にし

たとしても、新経営陣が自分たちの経営方針を社内に早く植え付けようとスタンドプレーに走るケースが往々にし

たとしても、新経営陣が自分たちの経営方針を社内に早く植え付けようとスタンドプレーに走るケースが往々にし

株式会社サンコスモ
〈サポートセンター〉
新潟市中央区米山5-13-11 MSビル2階
TEL 025 (385) 7793
FAX 025 (385) 7794
http://www.3cosmo.com/