

フケあつて会社を売却するなり

「売り手市場」の

今を逃すな！



日本はこれから中小零細企業の後継者不在を主な理由とする「大廃業時代」に突入する。経済産業省の試算によれば、7年後の2025年には日本企業の3社に1社、数にして127万社が廃業の危機を迎えるという。廃業危機に瀕した会社の経営者の選択肢は2つしかない。廃業を受け入れるか、第三者に事業譲渡して会社を存続させるかのどちらかだ。もしも後者を選択しようという気持ちが少しでもあるなら、そのための準備は早いに越したことはない。

「大廃業時代」突入で「買い手市場」に転換

事業譲渡を考えている経営者の悩みや相談に無料で対応しているサンコスモ（新潟市）の菊地徹社長が話す。

「会社を売りたい経営者と会社を買いたい経営者の数を比較した場合、会社を買いたい経営者が圧倒的に多いのが実情です。したがって会社を売りたい経営者にとっては「売り手市場」ということになりました。実際のところ、しっかりと利益を計上している会社売りに出されると、県内外からすぐ

に買い手候補が名乗りを上げますからね」（菊地社長）
ただしM&A（企業の合併・買収）における「売り手市場」はそう長くは続かないとの見方が有力だ。理由は単純明快で、これから会社を売りに出す人たちが爆発的に増えるからにはほかならない。

団塊世代の中には70歳を過ぎても元気に社長をやっている人たちが多いが、さりとて引退時期はそう遠いものではない。団塊世代の大量リタイアは目前に迫っているのだ。

菊地社長が続ける。「会社を売りたい人たちがどんどん増えていき、買いたい人たちの数を上回ると、当然ながら

現在の「売り手市場」は「買い手市場」へと転換します。売りに出された会社が市場に多く出回れば、買う側は業種や営業エリアなどのさまざまな条件をじっくりと吟味する余裕が生まれるわけです。

現在は会社を売りに出す人たちが少ないものだから、売り物件が出たら買い手がすぐに飛び付いてくれますが、近い将来には市場に売り物件が溢れ返って買い手の選択肢が増えることから、いくら財務状況が良かったとしても、その他の条件がマイナスポイントとなつて買い手が付かない事態が十分に予想されます」（同）

菊地社長によると、新潟の

「理由は2つあります。県外企業にしてみれば、わざわざ新潟に来て一から準備をしなくても当該地で営業展開できるメリットがひとつ。もうひとつは売り手が世間体などを気にして同じ新潟の企業には売りがらないからです」（同）

現状、新潟の会社を買っている企業の多くが県外資本だということ踏まえると、今後は売り手にとって予断を許さない状況が予想されるとも。「たとえば新潟市は政令市になったにもかかわらず人口が減少傾向にあります。財政面においても市の貯金は底を突く寸前ですし、最近の話題では新潟三越が2020年に閉店するといわれています。」

とりわけ市の中心部にある百貨店が経営難を理由に撤退するというニュースは、これから新潟の会社や店舗を買収し

て進出しようという県外企業の意欲に水を差すことになりかねません」（同）

近い将来に事業譲渡しようと考えている経営者は、いったいどうしたらよいのだろうか？

悩める経営者の無料個別相談で「社会貢献」

「思い立ったが吉日」というが、事業譲渡する気持ちがあってもある経営者は今すぐに行動に移すべきだという。

菊地社長が理由を話す。

「仮に65歳で事業譲渡しようと考えている経営者がいらつしゃった場合、買い手探しや先方との交渉などさまざまな準備や手続きにかかる時間を考えると、引退時期の2、3年前、

つまり62〜63歳には本格的に動き出す必要があります。

菊地社長が理由を話す。菊地社長が創業した会社を第三者に売却した経験がある。無論、売却に伴い創業者利益ともいべき相当額のキャピタルゲインを手にした。

しかしその半面、「本日のように自問自答し、葛藤しました。事業譲渡を経験した経営者のみなさんか



事業譲渡を考える経営者の無料個別相談を行っているサンコスモの菊地徹社長

「自分が会社の売却を実際に経験してみても、M&Aをスムーズに進めるためには売り手にしても買い手にしても、悩みや相談を気軽に打ち明けられる良き理解者が必要だと痛感しました。」

そして私は決意したので。これからは会社の売却を完結させた自分の実体験を生かし

ら異口同音に「買い手との交渉や手続きが思うように進まなず心身ともに疲れた」と聞いていました。まさにそのとおりでした」（同）と自身の経験を振り返る。

菊地社長が感慨深げに話す。「自分が会社の売却を実際に経験してみても、M&Aをスムーズに進めるためには売り手にしても買い手にしても、悩みや相談を気軽に打ち明けられる良き理解者が必要だと痛感しました。」

菊地社長が感慨深げに話す。「自分が会社の売却を実際に経験してみても、M&Aをスムーズに進めるためには売り手にしても買い手にしても、悩みや相談を気軽に打ち明けられる良き理解者が必要だと痛感しました。」

そして私は決意したので。これからは会社の売却を完結させた自分の実体験を生かし

て、同じように事業譲渡を考えている経営者のみなさんをサポートすることにより社会貢献していこうと」（同）

菊地社長はいう。

「経営」という字は「経」を営むと書きます。「経」とは「お経」のことで、経営とは「人の道を営む」行為そのものです。したがって「社会に役に立つ」とをしなければ経営は決して成功しないのです」（同）

菊地社長は、事業譲渡を検討している経営者から常日頃から以下のような本音を語っているという。

「事業譲渡したことによって売り手と買い手の両方が100%幸せになるケースは稀です。多くのケースで両者間にコンサルタントが入ることから、お互いの意思疎通がうまくいかずにストレスが溜まった

り、たとえ契約締結となつたとしてもその後予期せぬトラブルに見舞われたりすることもあります。

そんなときに弊社が悩みや相談を聞いて差し上げ、的確にアドバイスさせていただく事業承継アドバイザー事業を新たに立ち上げました。是非ともお気軽にご連絡いただければ幸いです」（同）

会社や店舗を売却したいと考えている経営者は「売り手市場」の今こそが決断の時なのかもしれない。

【取材協力・問い合わせ先】
株式会社サンコスモ
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/