



会社を売却するなら
待ったなし!

中小零細企業オーナーを救う

実体験報告

「事業承継講演会」を開催

ある調査によると、国内企業の65.9%が後継者不在だという。これらの企業はことごとく中小零細であり、後継者不在を理由に廃業の危機に直面している多くの経営者たちが今、一斉にある選択をしようとしている。その選択とは、第三者への事業譲渡にほかならない。このためM&A（企業の合併・買収）が今後ますます加速するのは必至だが、こうした情勢を捉え、会社を売却したことのある経営者らがその貴重な実体験を語る講演会が新潟市で開催されることになった。

事業譲渡ですべての悩みが

解消しハッピーリタイア

中小零細のオーナー社長の悩みは尽きない。身内に後継者がいない。今いる幹部社員の中にも社長のなりの手がいない。「自分も高齢だし、会社の将来に不安がある」「衰退業種のため会社の将来が心配だ」「従業員の雇用維持は果たして大丈夫か？」

悩みの種は山ほどあり、考え始めると気持ちが悪くなる。沈んでしまう。そんな経営者は少なくないのではないかと。しかしながら会社を「から立ち上げたオーナー社長の多くはもともと理想主義者だ。あの経営者は苦境の中にあっても一筋の光明を見だし、前を向いてこう言った。「オレもやるだけのことはやって頑張ったんだ。しかし残念ながら年齢の積み重ねに抗うことはできない。ならばいっそ会社を売却、新たな人生のスタートを切った実体験を語る。」

会社を売却して、第二の人生を前向きに歩もうじゃないか」

（68歳の中小オーナー社長）

ある種のこの開き直りが、この社長の未来を劇的に明るく変貌させた。会社を第三者に譲渡することによって、今まで日々の悩みがウソのように一扫され、見事にハッピーリタイアを果たしたのだ。

とはいえ日本では昔から「社長が会社を第三者に売り払うなど、まかりならん」といった風潮が支配的だ。

こうしたM&Aに対する拒絶反応は、プロ野球界でしばしば聞かれる「球団身売り」という言葉からも窺い知れる。「身売り」とは、もともと（身の代金と引き換えに、約束の一定期間を勤めること）という意味で、主に遊女・娼妓に対して使われた言葉だ。

プロ野球界においても、「経

営が苦しいからといって球団（会社）を売りに出すことは本来よろしくないこと」といった考え方があるからこそ、「身売り」といった後ろ向きなイメージの言葉が使われ続けているのだろう。

しかし今の時代、会社を売ることには決して恥ずべきことではないし、人から後ろ指を差されるようなことでもない、といった考え方が急速に広まっているのも事実だ。

なにせ2025年には日本企業の3社に1社、数にして127万社が後継者不在を主な理由に廃業の危機を迎えるというのだ。会社を第三者に売却すれば従業員の雇用を維持できるが、会社をたたんでしまったのでは従業員やその家族は路頭に迷うことになる。

したがって会社をたたむくらいなら、会社を第三者に売却して従業員の雇用維持を図るほうがよほど社会に有用といえよう。

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

するサンコスモ（新潟市）の菊地徹社長が話す。「会社をたたむのは最終手段です。仮に第三者に事業譲渡できる可能性があるのであれば、それにチャレンジするのが経営者の責務といえるのではないです。」

買い手市場になる前に 決断することが成功の決め手

前出の菊地徹・サンコスモ社長は、自らが創業したIT（情報技術）会社を第三者に売却した経験を有する。現在、サンコスモを通じて事業譲渡を考えている経営者の悩みや相談に無料対応しているのは、自身の経験を糧に社会貢献したいとの強い思いからだという。

その菊地社長が目下準備を進めているのが、2019年1月29日に予定している「会社存続をご提案します！ 中小・零細企業の事業承継講演会」と題するセミナーだ。

講演会は3部構成となっており、第1部は千代田設備の佐藤袁也相談役が「創業者と

の菊地社長が「M&A実例報告」と題して講演。自らが創業し、14年間にわたって育て

上げてきたIT会社を第三者に売却、新たな人生のスタートを切った実体験を語る。

会社の売買には売り手と買い手が付きものだが、この種の講演・セミナーで実体験を披露するのはそのほとんどが買い手であり、売り手が表舞台に立つて苦労話などのエピソードを語るのには皆無だ。

したがって「会社を売ろうか、売るまいか」と悩んでいる経営者にとって、菊地社長の実体験は非常に参考になるに違いない。

菊地社長がこの時期に講演会を企画した理由について話す。「端的に申し上げますと、会社を売却したい、第三者に事業譲渡したいと少しでも考えている経営者のみなさんは、のんびりしてられないからです。決断は早いに越したことはありません。」

今はまだ会社を売りに出す人が少ないですから、売り手はその気になりさえすれば比較的簡単に会社を売却することができます。

経営者は、まずは紹介したセミナーには是非とも参加していただきたい。

講演内容

【第1部】「創業者としての人生経営」
講師：株式会社千代田設備 相談役・佐藤袁也氏

【第2部】「新しい事業承継税制」
講師：笹川税理士事務所 税理士・笹川賢一氏

【第3部】「M&A実例報告」
講師：株式会社サンコスモ 代表取締役・菊地徹

【会社存続をご提案します！ 中小・零細企業の事業承継講演会】

日時：平成31年1月29日（火）
会場：ホテルメッツ新潟
（新潟市中央区花園1-96-47）
時間：受付開始13:00～
開演13:30／閉会15:30（予定）
会費：1,000円
定員：30名程度

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/
※HP内に、講演内容および参加申込書が掲載されています

世界にいかた

講演会は3部構成となっており、第1部は千代田設備の佐藤袁也相談役が「創業者と

の菊地社長が「M&A実例報告」と題して講演。自らが創業し、14年間にわたって育て