



中小企業M & Aのリアルを経験値で語る

■自社売却の経験値

■M & A成約支援の経験値

■売却後の人生経験値



語り部自己紹介



鈴木均（すずきひとし）

1953年1月28日生

私は父親から承継した中小企業をM&Aで売却後、売却益で第2創業し現在に至っています。

現在宮城県仙台市に移住していますが、2002年2月まで、人口約9万人の城下町山形県米沢市で、親子2代に渡り同族の中小企業を経営していました。父親が創業者であったため、私は世襲で社長を承継した、いわゆる二代目経営者でした。

その中小企業の経営者であった私は、様々な事情からM&Aという手法で第3者に自社の経営を委ね、私は別会社を創業したのです。49才の時でした。

現況は、M & A で明るい老後の人生を迎えて いますが、売却を決断しようとした際は悩みぬきました。

- ・ 売却して会社はどうなるのか
- ・ 社員は退職に追い込まれないだろうか
- ・ 社員はどのように私を見るだろうか
- ・ 地域内でどのように思われるだろうか
- ・ 家計や暮らしはどうなるであろうか
- ・ 果たして売却が成立するのであろうか
- ・ 売却後はどのような人生になるのであろうか

・・・連日悩み続けました。

当時の私の悩みとは裏腹に、今では後継者不在の中小企業にとつて、M & A が最高の事業承継手法と認識されるようになってきました。

しかし、公になっていない大きな問題があります

それは・・・。

なぜ語り部M & A をやるのか？

「犬も歩けば棒に当たる」の諺に類似し、「犬も歩けばM & A に当たる」に置きかえられるほどM & A の言葉が乱立し、M & A の言葉が独り歩きしている危惧さえ感じられる時代に入っています。

このため中小企業M & Aの真実が伝わらないまま、歪曲（わいきょく）され受け止められている懸念があります。M & Aのスキルや会社の存続にばかり比重が置かれ、売却を決断した経営者の売却後の人生がおざなりになっています。

優良企業が自社を売却すれば、多額の売却益が手に入り、第2の人生の資金となります。しかし、売却から20年の人生経験値から、売却後の元社長の生きがいという点について、少々疑問を持っています。

経営者は多忙といつもつぶやきながらも、それは生きがいのひとつでもあったはずです。その生きがいが売却益と引き換えに失われるのですから、M & Aを実践するには、売却後のしっかりとした生きがい作り計画が不可欠です。しかし、売却後のネクストステージに対し経験値を基にアドバイスできるアドバイザーが不足しています。

自社（事業）売却後、自らの売却成功事例を単発的にセミナーなどで公表する事例は多数見受けられますが、売却後から長年にわたる人生を開示している事例は皆無かもしれません。

M & Aの存在をしらず廃業しようとしている経営者

M & Aを決断できず途方にくれている経営者

M & A売却後の余生を悲観し立ち止まっている経営者

M & A は大企業の戦略と勘違いしている経営者

そして

売却後の人生計画を後回しに M & A を決断する経営者

中小企業の M&A 売却は、3社（会社・社長・社員）がハッピーになる戦略と思っている私にとって、このような経営者を知ると手を差し伸べたくなります。

不思議なことに（私が不思議に思っているだけのことかもしれません）中小企業の M&A 売却は、「会社」が継続することで社員の雇用が継続されることの解説に比重が置かれ、売却後の「社長の人生にスポットが置かれることはありません。開示できる私のような経験者が不足しているからです。

売却した会社が隆昌しながら生き残り、売却した経営者も同様に、売却後の人生を堪能できることで M & A が成功したと言えるのではないかでしょうか。私の売却した会社は 20 年後の現在では売却時よりも数倍も繁盛し、私は老後の生活を謳歌しています。

いばらの道を歩んだものの、私の M & A 人生を語り部としてお話しする機会を持つことで、廃業を思いとどまる経営者が一人でも多く現れ、M & A で事業が継続されることになり、さらに売却した経営者自身も私と同様に、明るい老後を迎えられるのではないかとの思いから「語り部 M&A」の活動をスタートしました。

中小企業の M & A は、間違いなくこれからの時代に求められる事業承継手法の一つです。国策での支援もスタートしています。

社会の変革が目まぐるしい現代社会、古くなった既存の経営経験値だけでは荒波を乗り越えることは困難な時代です。将来の自社

の姿を想像し、企業の存続と発展の為に今なにをすべきか。後継者不在のまま事業承継が待ち受けている経営者の英断が求められています。

語り部としてM & A の何を話すのか？



私は自社売却経験者です。この経験を基に、売却者目線でのM & Aコンサルティング及び譲渡側と譲受側を結ぶ仲介者として活動してきました。

会社（事業）売却を決断し実践しようとする経営者は様々な壁に遭遇します。M&Aを成功に導くには、売却しようとする経営者の心情に配慮しながら、且つ、それ相応のM & Aスキルを持ち合わせた専門家（M & Aプレーヤー）が求められます。

M&Aを支援するプレーヤー（相談者・専門家）は、必ずしも相談者である中小企業経営者の状況に最適な回答やサポートを提供できるとは限りません。M&Aプレーヤーが増えたとは言え、M&Aに関する知見と実務経験が少なくとも誰しもがM&Aプレーヤーとして名乗りを上げることができるからです。

一方、

自社売却を誰にも打ち明けることができない中小企業経営者は、相談先（担当者）の成約に至る為の支援レベルを知り、最適な相談先を探す目安がありません。自社売却に最適な相談先を見つけることに苦慮します。

「語り部 M&A」として、私の経験値を発信できる場があれば、売却者にとって、最適な相談先が見つかるかもしれません。

専門家目線ではなく、同族間の事業承継体験、及び、M&A 売却経験、そしてM & A プレーヤーとしての総合的な経験値からのアドバイスを、「語り部 M&A」として次の様な内容をお届けします。

「語り部 M&A」

- ・ 後継者の選び方（身内・M&A・社員）
- ・ 相談先及びM & A プレーヤーの選び方
- ・ 自社売却を前提とした顧問税理士とのスタンス
- ・ 自社売却を前提とした金融機関とのスタンス
- ・ 自社売却を前提とした妻及び家族とのスタンス
- ・ M & A の進みかた（経験者だけが知り得る問題点）
- ・ 人生 100 年時代に沿った売却後の人生計画
- ・ その他事業承継全般に渡り経験値で語ります

M & A 駆け込み寺とは？



売却しようとする当事者とM & A支援者（M & Aプレーヤー）は立場と目線が違います。

同族中小企業の売却は、M & Aプレーヤーのスキルだけでは成しえない突発的なトラブルや、当事者にしかわからない苦悩など、身内および仕事上での複雑なストーリーが入り乱れ、決断から成約に至るまで、自らの心情の変化で、心の内は穏やかでない日々を送るかもしれません。

自らの経験をもとに、対面訪問形（face to face）によるM & Aを主体とした事業承継支援を始めました。対面訪問形は、顧客を訪問しながら支援を続け、成約に結びつけるスタイルのM & Aです。

その後、インターネットによるM & Aの普及に伴い、インターネットプラットフォームを活用するM & A支援会社のパートナーとなりました。さらに、オープン型M & Aを取り扱う企業とパートナー契約を締結するなど、様々な形の売却手法（M & A）を研究し、独自の支援企画も打ち出しながら、多くの中小企業経営者と接する機会を頂き、事業承継のお手伝いに勤しんできました。

様々な手法とは、対面型、インターネットプラットフォーム活用型、オープン型の活用です。

M & Aには売却者名を公表するパターンと秘密にするパターンがあります。

大半のM & Aスタイルは売却者名を非公開にし、秘密保持契約を締結し成約まで誰にも知られることがないように配慮し進んでいきます。一方、オープン型M & Aは当初から売却者名と事業情報をオープンにしながら成約に結びつける手法のM & Aです。

私は、同族間の事業承継～売却経験～対面型成約支援～インターネットを活用した成約支援～オープン型成約支援という経験値から、机上論のスキルに留まらないM & Aのリアルを「語り部M & A」として発信します。

さらに、後継者不在で事業承継に関する支援を望む方がいらっしゃれば、私の経験値を元に相談者のケースに最適なM & A手法を摸索し、事業承継を支援します。それが、「M & A 駆け込み寺」です。

「M & A 駆け込み寺」は「語り部 M & A」のオプションとして位置づけています。

■語り部ブログ「人生100年時代のM & A物語」

過去4冊の拙著を上梓しましたが、その内容を再度かいつまんで「人生100年時代のM & A物語」のタイトルで私のM & A経験値を発信します。

■語り部セミナー

主催者とご相談の上内容を決め、リアルでもZOOMでも対応致します。こちらからお問い合わせ下さい

■M & A駆け込み寺（売却支援）

ZOOMを活用した「M & A井戸端会議」と「M & A居酒屋会議」で対応します。この企画は「語り部 M & A」の延長で、語り部の経験値から相談に応じるコンサルティングを目的とした対応です。