

経営者の皆様に、次への視野(スコープ)を。
毎月、かんぽ生命がお届けします。

かんぽスコープ

Vol.115

経営
時流

後継者はネットです。 M&Aによる事業承継が、こんなに身近に。



「事業承継の選択肢を増やすべき」と語る大山氏。

次代を誰に託すのか。中小企業の後継者選びは、まずは親族内で、次に社内、それでも候補が見つからなければM&A(譲渡・合併)を考えるのが一般的なようです。事業承継の最終手段ともいえるM&A。ただし、莫大な費用がかかるのがネックになります。そこで注目されているのが、ネットを介したマッチング。このサービスの日本での草分け、株式会社バトonzの大山敬義社長に、新しい事業承継の姿を聞きました。

中小企業のM&Aの課題を抜本的に解決。

「草分け」といえば、そもそもバトonzの母体である株式会社日本M&Aセンター^{※1}が、わが国のM&A仲介の草分け。バトonzは、その事業部としてスタートした。

「日本M&Aセンターの創業メンバーとして、私も30年近く企業再編に

携わってきましたが、ジレンマがありました。中小企業の場合では、ほとんどお役に立てなかったのです」。本格的なM&Aの場合、コンサルタントが買い手企業の要望を踏まえ、全国から最適な売り手企業を探して提案する。さらに契約に向けて、コンサルタントは買い手・売り手の間を何度も行き来して交渉する。必然的にその費用は高騰し、数千万円にのぼるのが普通だ。

「従来のM&Aは、中小企業にとっては明らかにオーバースペック。そこで、アメリカではどうしているのか視察したら、ネットで相手を探す方式がすでに定着していたのです」

帰国後、大山氏はネットでのマッチングサービスを立ち上げた。売り手企業が申請すると、審査を経てバトonzのサイトに情報が載る。それを買手が閲覧し、これはと思う企業が見つければ実名開示を申し込み交渉の段階へと進む。課題はこの交渉で、事業や財務の評価、譲渡価格の算定、契約書の作成などで、どうしても専門家の支援が必要になる。

「入り口はネットで無料化できても、出口で高額な費用がかかっている意味がないから」と、大山氏は、一般



事業承継を成就させた竹内氏(右)と若杉氏(左)。ともにアスクルの代理店を務めていたことも親近感を深めるきっかけになったという。

社団法人金融財政事情研究会と協力して承継アドバイザーの資格^{※2}を創設。全国各地の税理士や公認会計士、中小企業診断士、銀行員などが資格を取得し、売り手・買い手それぞれの地元の専門家どうしで交渉を進められる仕組みを構築した。

ネットでの出会いが、現実の事業承継に結実。

では、実際にバトonzを使って事業承継に成功した例を見てみよう。

静岡市でOA機器の販売などを行っていた株式会社竹内オフィス。代表の竹内氏と以前の勤め先の同僚が二人三脚で事業を発展させ、顧客数は1000に達するまでになっていたが、設立25年を経た年、



バトonzのサイト。1,000件を超える売り情報が掲載されている。

株式会社バトonz 〒100-0005
東京都千代田区丸の内1-8-2 24階
☎03-5218-5088 <https://batonz.jp>

後任にと考えていた元同僚が突然退職。継いでくれる子や社員もいない中、会社の行く末に不安を抱いた竹内氏はM&Aの活用を考えた。「しかし費用の問題で断念せざるをえず、バトonzに登録したそうです。すると間もなく、全国から複数の問い合わせがありました」。そのうちのひとつが、福岡市に本拠を置く株式会社イデックスビジネスサービス。同じOA機器の販売を事業とする、従業員数50人を超える企業だ。当初は竹内氏も「ウチのようない小さな会社になぜ興味があるのか」と半信半疑だったが、代表の若杉氏自らが静岡までやってきて、竹内氏の希望に熱心に耳を傾けてくれたことに感じ入り譲渡を決めた。「竹内さんの気がかりは、新しい社長が、顧客を任せるのに足る人物かどうかでした。それが、実際に若杉さんの人柄に触れ、間違いなく確信できた」と聞きます」

その間の交渉の実務は、竹内オフィス、イデックスビジネスサービス

※1 日本最大のM&A仲介会社。1991年創業、東証一部上場。

※2 「M&Aシニアエキスパート」認定制度。

それぞれが地元の承継アドバイザーに依頼し、さらに要所所でバトンのサポート部隊が調整役を担った。社長どうしは人間関係づくり、一方、実務は専門家の間で進めるのが成功の秘訣だという。

「出会いはネットですが、縁談をまとめる過程は昔ながらの『お見合い』のようですね(笑)」

大げさに構えることなく、 第一歩を気軽に踏み出す。

M&Aは、法人譲渡、合併、事業譲渡に大別される。一般には法人譲渡や合併が中心だが、バトンスでは事業譲渡も多いとのこと。法人譲渡・合併では許認可や取引先口座などの経営資源を丸ごと承継できるが、株式の譲渡や交換を伴うため手続きが複雑になる。事業譲渡なら、比較的簡単に実行できるからだ。

「目的は、磨いてきた技術を守り、従業員を守り、顧客を守ることにあります。ですから、事業譲渡で十分な場合が多いのです」

そして中には、事業を引き継いでくれた会社に入社し、技術を教えたり、営業同行して顧客を紹介したりしている元社長もいるという。

「『事業承継』というとなんだか重たい感じがして構えてしまいます。そうではなく、経営のバトンをタッチするだけだと考えて、気軽に登録してほしいと思います。始めなければ、何も始まりませんからね」

円滑な事業承継へ向けて 準備は始めていますか？

後継者が困らないように、そして存分に力を発揮できるように、事業承継へ向けた環境を整える。「事業承継のタイミング」と「準備の目的」に応じて、必要になる資金の備え方を考えます。



ぜひ
ご覧ください

マンガで楽しく、
分かりやすく
ご案内しています。

かんぽビジネスライブラリ
「事業承継のために」の巻



資料をご要望の皆さまへ

ご覧の資料をお届けします。
ご要望の方は、お手数ですが、かんぽ生命保険の
[最寄りの支店](#)までご連絡ください。



血管を鍛える!

有酸素運動で血管の健康増進



文=島田和幸
新小山市病院理事長・病院長。医学博士。血管病予防の第一人者。著書は『血管を内側から強くする55の秘訣』など多数。

血管壁の内皮細胞を守り、強くする

健康のために運動習慣を身につけることが推奨されていますが、血管を鍛えるためにも運動はとても大切です。

運動をして筋肉量を増やすと、筋肉内の毛細血管が増加し、末梢の血管抵抗が下がるため血圧が低下します。血圧の低下は血管壁の内皮細胞を守ることにつながり、血管が健やかに保たれます。さらに、運動をすると新陳代謝が亢進し糖脂質代謝が良くなるので、ドロドロ血液が改善されます。これにより血流が良くなると、内皮細胞に良い刺激が加わり、細胞が活性化して血管が強くなるのです。

運動といっても、体を激しく動かす必要はありません。短距離走や重量挙げなどいわゆる無酸素運動ではなく、ジョギングやエアロビクスのようなたくさんの酸素を

取り入れながら行う有酸素運動が血管を鍛えるには有効です。体に負担をかけず、無理せずできる運動が多いので、積極的に始めてみましょう。

毎日歩く習慣を身につけよう

とりわけおすすめはウォーキングです。首から足の先までの筋肉を使うので、全身の血流が良くなります。1日1万歩(1日1時間半程度)を目標に、歩く習慣を身につけましょう。朝や夜にウォーキングを行うのがベストですが、通勤時や移動中にひと駅分多く歩くなど、少しずつ機会を増やすだけでも十分な運動効果は得られるので、自分に合ったかたちで毎日続けてみましょう。

ウォーキングをより効果的に行うポイントは、歩幅を大きくすることです。自分の身長より1メートルほど短い歩幅を目安に

少しだけ大きく足を踏み出すことで、胴や腰の筋肉も鍛えられます。

また、あごを引いてまっすぐ前を向き、背筋を伸ばすことも大事です。体幹の筋肉が鍛えられるだけでなく、足の筋肉や関節への負担が少なくなり、ケガの予防にもつながるので、正しい姿勢で歩くように心がけると良いでしょう。

運動がもたらす血管への好影響

血管壁を守る 筋肉が増えることで毛細血管が増加し、血圧が低下。血管壁の内皮細胞へのダメージが低減。	血管壁を強く 糖脂質代謝が良くなり、ドロドロ血液が改善。良好な血流が、血管壁の内皮細胞を活性化。
---	--

おすすめの運動はウォーキング!
1日1万歩を目標に毎日歩く習慣を身につけることが大切。歩幅を大きくし、正しい姿勢で歩くと効果がアップ。

(注) 記事中に記載の法令や制度等は取材当時のもので、将来変更されることがあります。詳細につきましては、各専門家にご相談いただきますようお願いいたします。