

中小企業の
M & A を支援

中小企業と経営者の存続を訴え M & A をコンサルティング 自らの経験を基に第2創業もサポート

㈱メルサ代表 鈴木均 (51歳)

M & Aの有効性を説く 啓蒙活動に力入れる

現在、中小企業の本数は280万社といわれ、そのほとんどが同族会社。長引く不況の下、世代交代が進み、経営の方向性が問われるなか、戦略としてM & Aが注目を集めている。今回は自らの経験を基に、中小企業の存続を支援する㈱メルサの鈴木均氏だ。

山形県米沢市に拠点を置く㈱メルサ。同社の業務の柱は大きく二つある。一つは、「生涯教育事業」だ。「若い時期の学校教育だけでは、社会の変化に対応するのは困難な時代です。ライフステージに応じた“学び”が必要。また、M & Aを考えた場合にも、社員の質は重要なファクターです」(同社・鈴木代表、以下同)。

同社のもう一つの柱が、中小企業向けのM & A(会社売却)と第2創業支援業務だ。

「M & Aは、経営者と会社が生き残るための経営戦略です。ところが、中小企業経営者の多くは、“会社が売れる”こと自体をよく知りません。知っていたとしても、M & Aを“会社の乗っ取り”、あるいは“大手企業の専売特許”など、間違っただイメージで捉えている方が、まだ多いようです」

そこでまず、メルサが力を入れているのが、中小企業経営者にM & Aの実の姿や有効性を説く“啓蒙活動”だ。方法としては、講演会、同社のホームページ、“まぐまぐ”を利用して配信している無料メールマガジン「三億で売れる中小企業経営」が中心になっている。なかでもホームページには、詳細な情報が掲載されており、一読すればM & Aに対する基本的な知識が得られる仕組みだ。

コーディネートの実務まで行う

M & Aに興味を示してきた経営者に対して行うのがコンサルティング業務。

「中小企業の経営者が実際にM & Aに向けてアクションを起こそうとしても、適切で親身なアドバイスを受けられるところは少ないのが現状。M & Aの成否は、実は、仲介機関のアドバイザーにかかっているのです」

仲介機関とは、財務、税務、法務等の専門化で組織され、企業間のマッチングからクロージングまで、実務全般を手がける“M & Aのプロ集団”。このなかでアドバイザーは、経営者と二人三脚でM & Aを進めるパートナー的存在だ。

「有利な条件でM & Aを完遂するには、優秀で親身になって考えてくれるアドバイザーが不可欠。当社のコンサルティングでは、アドバイスだけでなく、コーディネート業務まで行っています」

M & Aで会社を売却した後、同社は第2創業支援のためのコンサルティング業務も行う。

「株式の大半を所有する創業者の会社売却の場合、株式譲渡で豊かな生活資金を獲得できるので“ハッピーリタイア”と言われています。問題は、比較的若い二代目後継者の身の振り方なのです」

M & Aでの会社売却後は、契約上、同業種での再創業や再就職を禁止されることが多く、新たに同業種での再チャレンジは事実上不可能になってしまう。そのため、第2創業するにしろ、経営そのものに興味を失いサラリーマンに転職するにしろ、二代目後継者の身の振り方は、異業種での再出発が求められることになるわけだ。



自身のM&A経験を詳細に綴った著書「私が会社を売った理由」(早稲田出版刊)も好評の梅メルサ・鈴木代表。

自らもM&Aを経験 株式譲渡資金を元手に第2創業

鈴木氏が中小企業のM&Aにこだわる理由は、自らの体験によるもの。鈴木氏は大学卒業後、旅行会社で働いたのち、独立起業し成功を収めていた。しかし、1984年、父親が創業したリネンサプライの会社を引き継ぐため、米沢にUターン。98年、同社社長に就任した。

「資本金1000万円、社員数48名、年商3億円の典型的な同族経営の中小企業でした」

他の業界と同様に、リネンサプライ業界にも価格破壊の波が押し寄せ、危機感を募らせた鈴木氏は、会社存続の戦略を模索するなか、1冊の本と出会った。

「それが、日本M&Aセンター社長・分林靖博氏の著書『中小企業M&Aの時代がやってきた!』。中小企業の生き残り策を教示した内容に、目からウロコが落ちる思いでした」

同書のなかで特に鈴木氏を震え上がらせたのは、相続税の問題だった。「創業者である親から会社を引き継いだ場合、株式や不動産などの資産から算出すると、なんと数千万円の相続税が発生することが明らかになったのです」

相続放棄は会社を手放すことを意味する。銀行からの資金調達は“貸し渋り”で期待できない…。鈴木氏の判断は素早かった。

「当時、当社は無借金で黒字経営。幸運にも優秀な仲介機関と出会えたので、比較的スムーズにM&Aを進めることができました。それでも契約締結までは気が気ではありませんでした」

M&Aは、経験者でなければわからないことが多いという。

「しかし、その経験を公にしようとする人が少なかった。このため、実情が明らかにされず、悪いイメージばかりが先行してしまったのです」

自分の経験を詳細に報じることが、中小企業の危機を救う一助となる。鈴木氏はこう考え、M&Aで得た株式の譲渡資金を元手に、新事業を起こし、第2創業を果たしたわけだ。

中国進出にも目を向け 第2創業をバックアップ

現在、同社では、M&Aと第2創業の支援事業を強化するため、これまでに培ってきたネットワークの一層の拡充を目指している。

「銀行や商工会議所、各種機関なども巻き込んだ“鷹山ネットワーク”がそれです」

また、第2創業の選択肢の幅を広げるため、中国に着目。今月には上海に事務所をオープンし、現地の中小企業とのマッチングや創業など、新しいビジネスの創出をバックアップしていく。

「一人でも多く、そして早く、中小企業の経営者が経営戦略として、M&Aに目を向けてほしい。それが、自分のためだけでなく、家族や社員、ひいては社会全体のためになるわけですから」

梅メルサの概要

【設立】2002年6月 【資本金】1000万円 【年商】6000万円(今年度予想) 【事業内容】中小企業のM&A支援、第2創業支援、キャリア開発 【所在地】山形県米沢市太田町2-1-5 【TEL/FAX】0238-23-4292/0238-23-4293 【URL】<http://www.yozannet.com> 【E-mail】melsa@ms3.omn.ne.jp