

セミナーご提案

演題:M&Aで最高の人生を謳歌する秘訣

鈴木均

●セミナー概要・趣旨

このセミナーは中小企業経営者を対象としています。後継者不在による廃業予備軍企業が127万社とされています。その大半の経営者は高齢者です。このため、M&Aの支援も含んだ「事業承継5ヶ年計画」が国策でスタートしています。これらの背景から、M&A支援が活発化し、セミナーも同様に活発化しています。しかしながら、売却決断経緯から、売却後の人生までを経験知でお話できるセミナーは、唯一、本セミナーだけと自負します。今すぐに会社を売却する計画のない経営者にとっても、M&Aを介した私の経営者人生に興味を示していただけないのでしょうか。「M&Aの存在を知らずに廃業しようとしている経営者」「売却後の余生を悲観している経営者」「売却後の人生計画をプランニングせず売却しようとしている経営者」、その他、全ての中小企業経営者に本セミナーをお薦めします。

●M&Aアドバイザーの皆様へのご提案

■M&A仲介会社・アドバイザーの皆様

■税理士等会計事業所の皆様

事業承継支援を業としている皆様のもとで、M&Aセミナーが頻繁に開催されているはずですが、しかしながら、その内容はM&Aの仕組みや踏まえ方、そして成約までの手順を教示するセミナーではないでしょうか。料理の世界に「箸休め」という言葉があります。食事の途中で、気分転換や、口の中をさっぱりさせるために供される料理です。料理の「箸休め」を参考に、活発化しているM&Aセミナーの「箸休め」として、当セミナーをご検討ください。M&Aを通した明るい人生を迎えている小生の実例から、後継者不在の経営者が感化され、M&Aに踏み切る経営者が出現するかもしれません。優良アドバイザーの皆様と共に協働セミナーのお声がけをお待ちしております。

父親が創業した会社を承継後売却、そして、第2創業を経て明るい老後に至る現況……。一人の経営者のM&Aを介した人生に興味ございませんか。

●商工会議所他、中小企業支援団体の皆様へのご提案

後継者不在企業127万社のうち、その半数の60万社が黒字企業とされています。このままいくと、60万社の優良企業が廃業に追い込まれます。私が売却した会社は、売り上げ3億円、経常利益2千8百万円、流動資産2億4千万円、流動負債1億4千万円、という営業成績でした。売却当時の私は米沢商工会議所の議員という立場にもありました。当時の営業成績や商工会議所議員という立場からも優良企業であったことをご高察頂けると思います。17年前の売却時、馴染みのなかった中小企業のM&Aにご注目いただき、全国の商工会議所様、中小機構様、その他、中小企業支援団体の皆様からお声がけいただき、当時馴染みの薄かった、中小企業のM&Aパイオニアとして講演の機会を頂きました。今回は、パイオニアから時を経た経験知から、売却後の生き方のノウハウも付け加えお話しさせていただきます。M&Aを必要とする経営者に限らず、「M&Aを介した経営者人生」の講話としてご検討ください。

●金融機関の皆様へのご提案

後継者不在の取引先とのコミュニケーションは充分でしょうか。貴行に後継者不在優良中小企業との取引はないでしょうか。優良中小企業が、貴行とは無関係の仲介アドバイザーの介入によってM&A成約に至ったならば、優良企業の貴行口座が移動する懸念はないでしょうか。中小企業経営者は「フェース to フェース」で取引先金融機関に売却の想いを告げられないのかもしれませんが、また、金融機関のご担当者も経営者に対し、「会社を売りますか？」と直接切り出しにくいものです。私は、取り引き先金融機関の支店長様に、意を決して相談した経緯がありますので、中小企業経営者の心理を推測できます。私の講演は机上論ではありません。M&Aのスキルを教示するものでもありません。M&Aを介した私の経営者人生をお話しさせていただく講演内容です。私の講演が、各金融機関お取引先後継者不在企業様の、前向きなM&A検討のきっかけとなれば幸いです。