

第二回 準備が大切！事業承継による創業(継ぐスタ)に 必要なステップを理解しよう！

事業承継デザイナー・司法書士
ひょうごエンジン株式会社代表取締役
あまなだあわじ合同会社代表
奥村 聡

■ まじめに座学を積み重ねればいいのか？

今回与えられたテーマは「継ぐスタ（既存の事業を引き継いで起業すること）の準備」だ。

よくある話だと「数字が大切だから簿記の勉強をしよう」とか、「会社の仕組みを知るために会社法の勉強もしないといけない」といった感じになりそう。あとは、事業計画書の作り方とか・・・。

しかし改めて考えてみると、よく言われる勉強を積み重ねたところで、うまくいく気がしてこないのだ。

では、どうしたらいいか。

これが難しい。

そもそも経営に必要な能力等は複雑で、直線的かつ効率的に手に入るものではないという前提がある。

あれこれ考え、やってみては失敗する。そうしていくうちに、いつの間にかレベルが上がっているようなものだろう。

本稿は、それを体系化してみようという無理な試みであることを、先に言い訳させてもらいたい。

■ ダメなケースから考えてみる

「なにかいい会社があったら紹介してください」

中小企業の事業承継支援をしている私のところには、知らない方からこんな感じでメール等が飛んでくることがある。

これは私が考える悪い典型例だ。

とてもうまくいく気がしない。

「なぜ、これがダメなのか」を検証することで、しかるべき準備が見えてくるのではないだろうか。

■ そもそも、あなたは誰ですか？

こんな風に話を振られたところで、私は「そもそもあなたは誰ですか？」と困ってしまう。
知らない相手にどんな会社が適しているかなんてわからないのだ。

また、素性も知れない人に大切な会社をすすめることなんてできないことも、冷静に考えたらすぐに理解していただけることだろう。

会社が欲しいという前に、自分をちゃんと説明できるようにしておく必要があるのではないだろうか。

買う会社のことや会社の買い方ばかりに目がいき、おろそかになりがちの部分である。

自分を知っておくことは、自分のためにもなる。

経営は大変だ。

やり抜くためには自分で自分を活かさなければならない。

当然、自分を知らなければそれができるわけではない。

自分を理解したことで、本当は経営に向いていなかったり、本音では社長をやりたくなかったりすることを知れば、それもラッキーだ。

ここで止められればダメージはない。

自分はどんな経験を積み、何が出来て、どんな価値観を持っていて・・・と、十二分に自分の棚卸をしていただきたい。

■ 何をもって「いい会社」とするのか？

次に、具体性がないということが問題だ。

いい会社とはなんだろうか。その答えは、人それぞれ違うはずだ。

「なんとなくいい会社が欲しい」と要求する人の“いい会社”とは、誰でも簡単に経営できて、楽に儲かる会社のことだろう。

はっきりいって、こんな会社はない。

もしあったとしても、あなたのところに回ってくる可能性は低く、手に入れるには多大な資金が必要となるだろう。

継ぐスタにおける「いい会社」とは、「あなたにだから」いい会社だ。あなたのビジョンに合っている会社、あなたの個性やスキルに適した会社だ。

そう思えば、必然的に具体性が帯びてくるはずである。

欲しい会社が具体的ににならないようなら、「自分を知る」段階からやり直していただきたい。
紹介する側にすれば「なんでもいいから会社を紹介してくれ」と言われたところで、紹介できるわけがない。

■ なにごとにも制約がある

あなたは会社を買うためにいくらまで使えるか。
このように予算を明確にしておくことも大切だ。

会社には百億円を超えるものもあれば数十万円で購入できるものまである。
自分が用意できる予算が見えれば、より実のある会社探しが可能になる。

予算というものはひとつの「制約」だ。

ここで、予算以外の制約も洗い出しておくことを提案したい。「本気でやればできる！」といった、空っぽでポジティブな言葉に惑わされることなく、現実を見てほしい。

いつだって、誰にだって、制約はある。

金以外にも、時間や人間関係、住んでいる地域、資格などいろいろだ。

たとえば奥さんに「私は不安定な社長の嫁にはなりたくない」と言われれば、それも制約になり得るのである。

■ 情報は集めたか？

実は、拙著の「0円で会社を買って死ぬまで年収1000万円」(光文社新書)では、この「いい会社があったら紹介してください」タイプを強く戒めている。

なのに、こんなリクエストをしてくるということは、本すら読んでくれていないのだ。
会社を紹介してもらおうということの重大さを考えれば、違和感を覚えてしまう。

おそらくこのタイプの方は、他の本も読んでいない。

さらには必要な情報を積極的に集めていないことまで想像される。

数字や法律の勉強も情報の一種である。

リスクの高いチャレンジをする際に、情報を集めておくことは当たり前のことだろう。

■ 人脈も大事

知らない人から「いい会社があったら紹介して」と言われたところで、見ず知らずの相手に大切な会社を紹介してあげる義理もなければチャンスを提供してあげる筋合いもない。
直接の知り合いではなくても、つながりのある人からの紹介だったら話は別だ。

やはり人脈やコネがものを言う世界があるのだ。

自分で会社をやるとなれば、人脈の意義はなおさら大きくなる。

継ぐスタの場面だけとっても、法律や税金など様々な分野に話が及ぶ。

これらをすべて自力だけでどうにかしようとするのは効率が悪すぎるし、そもそも無理なのかもしれない。

継業前から有効な人脈を持てれば相当心強いはずだ。

■ 社長の感覚を感じるべし

ここのようなステップで準備を進めていけばいいように考える。

①自分を知る、②制約を知る、③情報を集める、④人脈を作る

これらの準備をしたうえで、計画に落とし込むのがいいのではないだろうか。

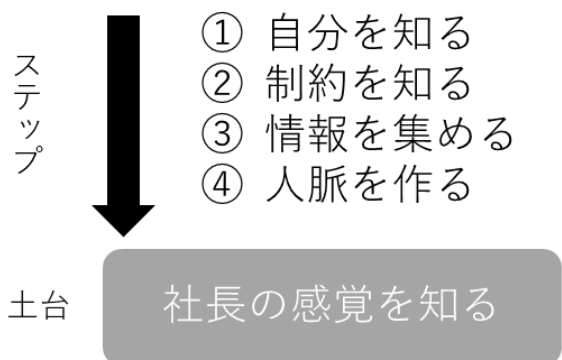
ここで最後に、もう一つ大切なことを思いついた。

実際に社長に触れて、彼ら、彼女らの考え方や価値観、常識など、いわば空気を感じてもらいたいのだ。

雇用される側や消費者側にいる人間と、社長との間には、実際のところ大きな感覚の差がある。

社長の感覚は、ここまで語ったことのすべての土台になるところ。

この差を埋めるためには、実際に社長と接してみるのが一番いいだろう。



奥村 聡（おくむら さとし）

【プロフィール】

平成21年、自らが立ち上げた地域最大の司法書士事務所を他者へ事業譲渡。コンサルタントに転身し、社長のおわりに寄り添い800社以上を支援。会社分割などの法的手法を武器に事業承継や廃業、過大借金、経営陣の不仲、伸び悩みなどの場面で出口を切り拓く作戦を立案してきた。中小企業経営の循環に貢献し、地域経済の風通しをよくすることを目指す。

著書に『0円で会社を買って、死ぬまで年収1000万円（光文社新書）』や『今ある会社をリノベーションして起業する（BizPap）』。日本フルハップの機関誌『まいんど』で18カ月間事業承継コラムを連載。NHKスペシャル『大廃業時代』では、おわりに寄り添う“会社のおくりびと”として出演。

