

個人が企業を買う時代に

小規模案件扱う仲介サイト登場

法人同士の売買が当たり前だった企業のM&A(合併・買収)で、サラリーマンなど「個人」が買い手となる事例が増えている。独立をめざしたり、昔からの夢を実現しようとしたりと事情は様々だ。小規模な売買案件を扱う仲介サイトが登場し、情報を得やすくなっていることが背景にあるが、専門家は安易な買収に潜むリスクも指摘する。

ゼロから起業より ■ 定年後の備え

東京都の男性(48)は2月、印刷代行業を手がける有限会社を約1千万円で買収した。今は大手システム開発会社で600人の営業部隊を束ねる本部長を務めているが、来年の3月いっぱい退職し、買収した会社の経営者になる。従業員は自分一人だ。

「上司のためでも部下のためでもなく、自分のために働く人生を始められます」
独立を意識したのは勤続25年を過ぎた2年ほど前。だが大きな投資をして、ゼロから新たな事業を起すのはリスクが大きい。選択肢に浮かん

だのが既存の会社の買収だ。スキルや人脈を生かせる会社を探そうと昨年秋、M&Aの仲介サイトに登録し、見つけたのがこの印刷代行会社だ。創業31年。近くに歯科大学があり、学生が持ち込む資料の印刷代で毎年2千万円ほどの安定した売り上げを稼いでいた。だが経営者が60代後半にさしかかって体力が衰え、後継者もいないため、会社を売りに出していた。

買収して始められる事業のアイデアが浮かんだ。小売店などが販売促進に使うダイレクトメール(DM)の作成受

託だ。印刷機にシステムを導入し、DMのデザインから宛名の出力、運送会社の管理番号の添付まで一貫して請け負う。今いるシステム開発会社でも手がけているサービスだが、顧客は大企業が中心。小規模な事業者の注文も多いが、発注量が少ないという理由で受けていなかった。

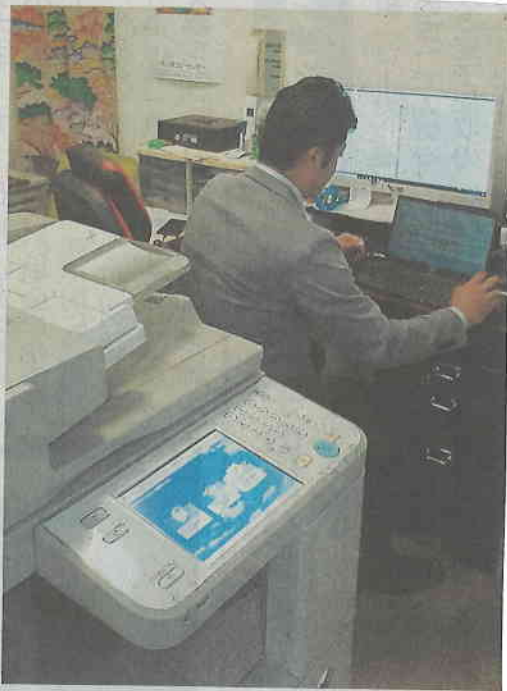
「その需要を取り込めば十分、商売になる」。買収交渉の申請は男性を含む個人から

10件、法人からも10件あったが、具体的な成長プランが功を奏し、男性が選ばれた。約1千万円の買収資金のうち約600万円は貯金を取り崩し、約400万円は金融機関からの借り入れで賅った。

夢だ。大学生の時、中学校と高校の理科の教員免許を取り、教員採用試験も受けたが合格できず、一般企業に就職した経緯がある。

買収した学習塾は中学校のそばにあり、安定した生徒の獲得が期待できる。講師を務める社員1人とアルバイト5人の人件費を支払っても、毎年数百万円の黒字が出ていた。この稼ぎだけだと家計は苦しいが、65歳から公的年金に加え、保険会社の年金保険の給付も始まるため生活には困らないとみている。

買収資金の一部は日本政策金融公庫の「シニア起業家支援資金」からの無担保融資で賅った。「人生の終盤にチャレンジできる機会を得られたことがうれしい」



印刷代行会社を買収した男性。現在の勤務先の年収は1200万円で、役員昇進も目前だったという＝東京都内

実務の知識や戦略が必要 リスクの検証も

「個人」でも会社を買える環境は整いつつある。M&Aの仲介会社は従来、高額な手数料を見込んで買収価格が10億円を超えるような高値の案件をおもに扱ってきたが、最近では買収価格が数百万円、数千円といった小規模な案件も扱う仲介サイトが登場。これまで表に出なかつた中小企業や個人事業の売買の情報を探しやすくなっている。

草分け的存在の「トランビ」や、日本M&Aセンターのグループ会社が運営する「バトンス」には1千件前後の売り案件の情報が掲載され、売り主と直接交渉もできるようになってきている。『サラリーマンは300万円で小さな会社を買いたい』（講談社）といった本のヒットも背景に、トランビには「この1年で5千人を超える個人の登録があった」（担当者）。

だが会社を買うということには、単なるモノの売買ではなく、「生きていく事業」を引き継ぐということだ。今後の成長戦略をどう描くか、必要な人員はそろっているか、運転資金をどう確保するか――。日本M&Aアドバイザーの伊澤一協会の大原達朗代表理事は「ビジョンも覚悟もなく、副業を増やす感覚で買収し、失敗して数カ月後には売りに出すようなケースも少なくない」と警鐘を鳴らす。

M&A仲介会社「経営承継支援」が独立・起業に関心のある20～50代の400人に調査したところ、株式価値の算定などM&Aに必要な実務を知っている人は2割にとどまっていた。笹川敏幸社長は「簿外債務や未払い残業代があるなど、買収後に想定外の事態が発覚することもある。安易に買収に乗り出さず、専門家を交えてリスクを検証すべきだ」と指摘する。

（本田靖明）