

「経営者人生」を悔いなく終える これからの人生を悔いなく歩むために

# 経営者のゴール

2024年  
8月26日発行

## M&Aで会社を売却すること、その後の人生のこと

株式会社あさ出版(代表取締役:田賀井弘毅、所在地:東京都豊島区)は芳子ビューエル著『経営者のゴール M&Aで会社を売却すること、その後の人生のこと』を2024年8月26日(月)に刊行いたします。

### 会社の「これから」を考えるために経営者が知っておくべきM&Aの超基本

中小企業庁によると、2025年までに中小企業の経営者は245万人となり、そのうち127万人が後継者未定であるとのこと。

本書は、そんな後継者不在問題に悩む全国の中小企業経営者に向けて、実際に地方でM&Aを行うことで成長企業に変え、自身の人生を豊かにした女性経営者が、経営者としての最後の日を万全に悔いなく迎えるため、知っておくべき経営者としての心情、迷い、M&Aのことなどについて自身の経験と実例を交えて具体的に解説します。

またM&Aを行う際、経営者が知っておくべきアドバイザーの心理について、株式会社日本M&Aセンター事業承継エグゼクティブアドバイザー長坂道広氏との対談を掲載しています。

### 書名: 経営者のゴール M&Aで会社を売却すること、その後の人生のこと

著者: 芳子ビューエル ページ数: 256ページ

価格: 1,760円(10%税込) 発行日: 2024年8月26日

ISBN: 978-4-86667-698-2

#### 【目次】

CHAPTER1 経営者としてのゴールを満足する形で迎えるために知っておきたいこと  
—— M&Aを選択肢として持つことの必要性 ——

CHAPTER2 M&A前夜 —— 私がM&Aを決断した理由 ——

CHAPTER3 M&Aを考えるうえで経営者が注意すべきポイント  
—— 手順と流れを理解しておくことでよりよい形になる ——

CHAPTER4 経営者のゴールの先に人生のゴールがある —— M&Aを終えた後の生き方 ——

付録1 経営者が知っておくべきM&A8つの心得 付録2 経営者が知っておくべきアドバイザーの心理(対談)

#### 【プロフィール】

株式会社アルトスター代表取締役、株式会社アイデン代表取締役  
ウエルビーイングアドバイザー、北欧流ワークライフデザイナー



よしこ  
芳子ビューエル

群馬県高崎市出身。ブリティッシュコロンビア州公立ダグラスカレッジ卒業後、Benndorf-Verster LTD. に第1号女性営業マンとして採用され、入社後6カ月でトップ営業となる。大学在学中に結婚したカナダ人男性、長女と共に帰国。1989年に株式会社アパックス、2006年に株式会社アルト(2020年アルトスターに名称変更)を設立。3人の子供を育てながら会社経営を行う。2012年に株式会社アパックスをM&Aで譲渡するも、その後8年間取締役社長を務め、年商約44億円の企業に成長させる。現在は株式会社アルトスターと株式会社アイデンの代表取締役社長を務める傍ら、北欧雑貨を扱う店舗「リッカ(Lycka)」の経営と、心と体の健康をサポートするサロン「マインドサプリ」を運営し、M&A後の新たな人生を謳歌している。また、地方企業経営者のM&Aの経験についての講演、コンサルティングの依頼が絶えず、さまざまな形で情報を発信している。

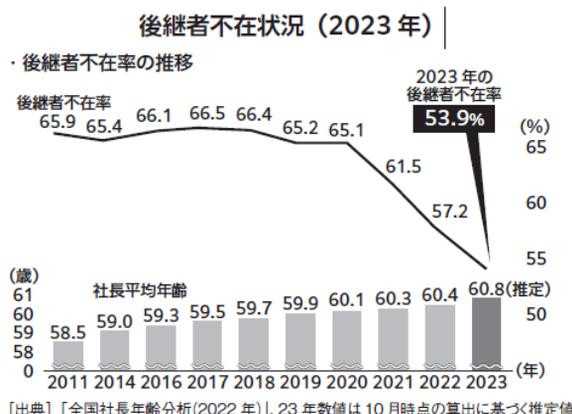


# M & Aの活用で後継者問題は少しずつ改善されている

レコフデータ社が公表しているデータによると、統計を取り始めた1985(昭和60)年の日本企業が関わったM&Aの件数は260件、2022(令和4)年は4304件となっています。あくまでも公表されている件数ということですが、**37年間で約15.6倍にも増加しています。**

一方で、2011(平成23)年に65.9%だった後継者不在率は、2020年には65.1%、2023年には53.9%と、この**10年強の間に12%も改善**されています

**日本でM&Aの活用が増えてきていることが、後継者問題が改善している要因の一つとして考えられます。**



## 中小企業のオーナー経営者がM & Aを行うメリット

- ・事業承継を実現して会社を継続できる
- ・銀行の個人保証・担保から解放される
- ・新たな事業を立ち上げるための資金を確保できる
- ・創業者利益を確保してハッピーリタイアできる
- ・会社をさらに成長させることができる
- ・社員の雇用を守ることができる

本書では各メリットについて詳しく解説します。

## M & Aの活用で注意すべきポイントを自身の経験や実例を交えて紹介

※以下本書より一部抜粋

「M&A仲介会社は本当に信用できるのか」という相談を受けたことがあります。騙されるのではないかと、高額な仲介手数料を取られるのではないかと心配になる気持ちは、とてもよくわかります。私も当初は同じように考えていました。

だからこそ、まずは自分でリサーチして、M&Aの知識を仕入れることにしたわけです。実際、自分である程度学んでから仲介会社の人間、M&Aアドバイザーに会って話を聞くという方法は間違っていないかと思っています。

彼らの話がある程度わかりますし、理解できないことは具体的に質問することができます。筋の通らないおかしいことを言っていないか、眉つばで怪しげな話をしていないかなど、注意して話を聞くことができるので、複数の業者の話と比較検討したうえで、信用できると思えるM&Aアドバイザーを自分で選ばばよいのです。

<input type="checkbox"/> ① 質問にしっかり答えてくれるか
<input type="checkbox"/> ② 売り手企業に都合のいい話ばかりでなく、悪い話もしてくれるか
<input type="checkbox"/> ③ M&Aのメリットとデメリット(リスク)について、きちんと説明してくれるか
<input type="checkbox"/> ④ ある程度の人生経験を積んでいるか
<input type="checkbox"/> ⑤ いつでも相談にのってくれるか
<input type="checkbox"/> ⑥ 成約件数・実績は豊富か
<input type="checkbox"/> ⑦ 契約を急がせたり、強要したりしないか
買付対照表(B/S)や損益計算書(P/L)をきちんと読むことができ、財務や税務、金融などのアドバイスもしてくれるか
<input type="checkbox"/> ⑨ 自分の会社のことを親身になって理解してくれているか
<input type="checkbox"/> ⑩ 売り手企業にとって最適なM&Aのスキーム(手法)を提案してくれるか
<input type="checkbox"/> ⑪ 会社売却後の経営者の人生まで考えて、アドバイスしてくれるか

## 経営者が知っておくべきM & Aの際の8つの「心得」を解説

- 心得① M & Aをするべき理由を明確化する
- 心得② 自分の会社を徹底して客観的に見る
- 心得③ M & Aの相談相手は慎重に選ぶ
- 心得④ M & Aアドバイザーに自社の情報を勝手に持ち歩かせてはいけない
- 心得⑤ 会社の売り時 = 自社の旬の時期を逃がしてはいけない
- 心得⑥ M & Aの検討・実行はできるだけ早いうちに行う
- 心得⑦ お相手(買い手)企業との規模感の違いがPMIにも影響する
- 心得⑧ M & Aの実施までに会社と自身の関係をきれいに整理しておく

本書で詳しく解説します。