



西村 英一 氏

所在地：  
坂井市丸岡町熊堂3-7-1-16  
福井県産業情報センター 6階  
電話番号：  
080-8696-4352



③社外への引き継ぎ

従業員と顧客、全ての関係者を守る  
前向きなM&Aで事業の存続を

西村 英一 氏

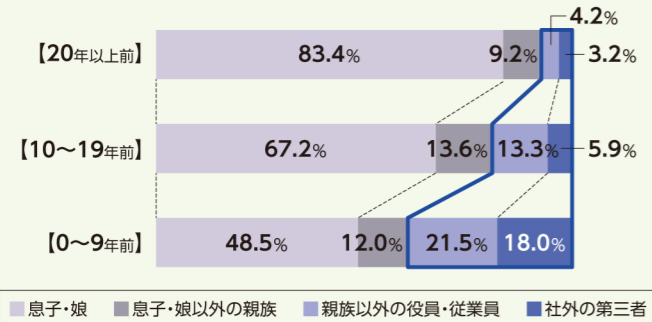
現在72歳の西村英一氏。福井県産業情報センタービルのインキュベートルームに入居し、これまで製造業で培った開発力を活かしフリーで活動する個人事業主です。3年前まで、あわら市に本社を置く福伸工業株式会社の代表取締役として約25名の社員を引っ張る存在でした。当時、後継者不在であった状況をM&Aという形で前向きに打破した同氏。そこに至る当時の思いを振り返っていただきました。

(左) 現在、「越前大野ものづくり研究会」のメンバーと共に開発中の発熱体を組み込んだベストとコルセット  
炭素繊維の電熱線や小型の電池など、さまざまな技術が集約されています。  
(右) 同会が出展した展示会の様子

現在は個人で活動しながら、異業種交流会「越前大野ものづくり研究会」のメンバーとして楽しみながら商品開発を続けている西村氏。「会長として会社に残っていたら、いろいろな経営に口を出していたんじゃないかと思いません(笑)。そうならないためにも、自身で何か新しいことを始めるのをおすすめですよ」と話す笑顔に充実感があふれていました。

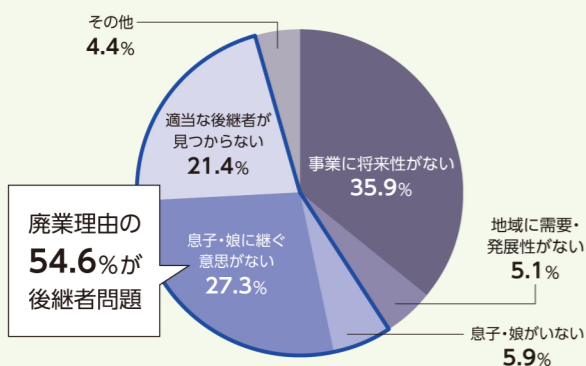
現在、後継者不在に悩む企業は多くあります

図1：現経営者と先代経営者との関係の推移



[出典] 中小企業庁委託調査「中小企業の事業承継に関する調査に係る委託事業報告書」  
(2012年12月) 野村総合研究所 再編加工

図2：小規模事業者の廃業の理由



[出典] 中小企業庁委託「中小企業者・小規模企業者の廃業に関するアンケート調査」  
(2012年11月) 野村総合研究所

時代の流れと共に、中小企業の事業引き継ぎのかたちが変わりつつあります。図1にあるように、20年以上前は息子・娘をはじめとして親族内の承継が9割を超えていましたが、ここ数年では5割近くにまで減少している状況です。親族以外の役員・従業員、さらには事例でご紹介した西村氏のように社外の第三者への譲渡など、比較的難しいケースが増えてきているようです。この現状は後継者不足の厳しい状況を表しており、実際に代表者が60歳代～80歳代の企業の4割以上が後継者不在とのデータも出ています。

そんな後継者不足の現状は、直接廃業につながることもあるようです。図2にあるように、廃業に追い込まれた小規模事業者のおよそ55%が「適当な後継者が見つからない」「息子・娘に次ぐ意思がない」といった後継者問題をその理由に挙げています。事業承継の対策を早めに講じることで、廃業ではなく何かしらのかたちでの事業継続が可能であったかもしれません。貴社の事業を守るためにも、ぜひ各支援窓口への早めのご相談をおすすめします。

倒産経験からのトラウマ  
開発を続け企業存続へ

「周りに苦労は掛けたくなかった」とお話しの中で何度か口にした西村氏。それは自身が20代の頃勤めていた会社の倒産という苦い経験があるからと話します。「オイルショックの煽りを受けてのことでしたが、突然無職になる不安は大きいものでした。寒い中灯油も買えないような状況で、『倒産』が私の中でトラウマになりましたね。その後、同じく職を失った6名と共に機械のメンテナンスを行う会社として立ち上げたのが福伸工業です。西村氏が30歳のときのことでした。

メンテナンスに加え、積極的な製造機械の新商品開発を武器に業績を伸ばしてきた同社。多くの人から助けを借りながら、織物の減量加工機械、熱交換装置、食品加工機械などさまざまな分野にその高い技術力で挑戦し続け、徐々に規模を拡大していきました。「いくつかよく売れた製品がありました。甘んじてはまた会社が無くなってしまおう。次へ！次へ！と躍

りになって開発を続けてきました」。当然、ヒットの裏にはたくさんさんの失敗もあったと西村氏は当時の苦労を語ります。「50代まではそんな風な仕事で精一杯の日々でした。ふと気が付いたときには60歳になっていましたが、明確な後継者候補はいませんでした」。

顧客の言葉で事業承継を  
意識  
事業譲渡に乗り出す

講演会や所属する機械工業組合の経営者仲間との会話の中で自然に聞こえてくるようになっていたという事業承継。そんな折、本格的に考えるきっかけになったのが大口取引先の役員からの言葉だったそうです。「当社の視察から帰り際、駅まで送る車内でボソッと『ところで西村さん、後継者はいらっしゃるのですか？』と聞かれるわけです。直接お客さんから『言葉、ドキッとしました。機械は販売して終わりではなく、その後のメンテナンスも大切ですから、それから真剣に考えましたね』」。

2人のご息女とその夫も別の仕事をしており、それとなく話を持ち掛けてはみたものの、反応はいまいちだったと西村氏は話します。「そんな中、ある新聞の連載記事の見出しに『会社の存続で雇用を確保』とあり、前向きなM&Aのことを知りました。そもそも、社員や身内に自分がしてきた苦労はさせたくないと思っていました。それに、10年前から取り組んでいた製品の完成にちょうど目星が付いた時期だったこともあり、まずは事業の引き継ぎについて長い付き合いのあるメイン銀行に相談を持ちかけました」。

その後は、「準備や手続きに2年は掛かる」と言われたM&Aをスムーズに進め、半年で引き継ぎ先の県外企業に事業を譲ることができたようです。「会社を譲るといって少し恥ずかしいことのように思っていました。県内の名のある企業のいくつものM&Aで事業を存続させていることも知りました。そして、何より社員の雇用やお客様を守ることができ良かったですね」。