

10月25日、東京都内で開かれたセミナーに400人を超す中小企業の経営者が集まった。

シニアが拓く

資産を生かす ④

テーマはM&A（合併・買収）による事業の継承。主催した日本M&Aセンターには会社を売るための相談に訪れるシニアが増えている。千葉県船橋市で部品製造業を営む松本義男（仮名、72）は「自社の独自技術を取引先に提供し続けていくためには会社の存続が不可欠」と話す。

半数は後継不在

埼玉県所沢市の野崎敦雄（74）は2006年、

技術・ノウハウつなぐ

を育てることができなかつた」という負い目に促された。「我が子を手放して5年。「損な買ひ物をしたとは思われていない」と胸を張る。代表者と筆頭株主が同

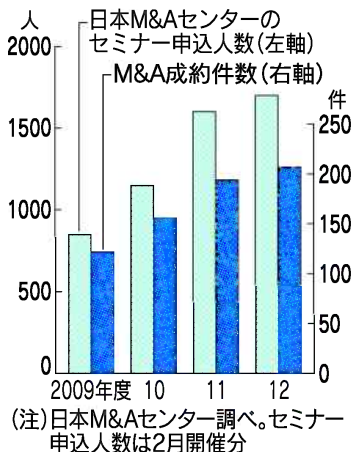
経営が順調だった自身の会社を売りに出した。「会社の価値を分かってくれなかった」と振り返る。売却先探しに2年をかけた。後任社長への引き継ぎにも2年を費やした。売却の決断は「後継者

在だ。日本経済の足元を

「年の功」埋もれさせない

じ「オーナー企業」。帝がさび付くことはない。国データバンクの13年1月の調査によると、社長が65歳以上のオーナー企業が65歳以上は後継者不在だ。日本経済の足元を

後継者難の中小企業にとってはM&Aも事業継承の選択肢



特許庁によると、10年度の国内特許所有件数は約125万件。うち約57万件は未利用のまま。

特許買い取り

兵庫県宝塚市の住宅建材メーカー、ヤノ技研社長の矢野直達（72）は会社員時代に取得した特許

を買い取り、02年に起業した。クボタの研究者だった矢野は石油危機をきっかけに外壁などに組み込む蓄熱材の開発を手掛けた。商品化のめどが立ったのは定年間際。会社は住宅建材部門からの撤退を表明した。悔しさの一方、「使わ

ないなら、譲ってくれないか」と会社に訴え出た。矢野は退職金で約30件の特許を買い取った。ビニールハウスの暖房に使う灯油を3割減らすなど高い効果を誇る蓄熱材。東日本大震災を受け、引き合いは急拡大した。お蔵入りするはずだった研究成果を事業にした矢野は「辞めるタイミングが見つかからない」と笑う。湿り気をたっぷり含んだ雪の重みに耐える丈夫な「金沢和傘」。昭和初期の最盛期は100軒を数えた和傘店も今、金沢市内には松田弘（88）が営む1軒が残るだけだ。

伝統産業を後世に残すため、市の後押しを受けた松田が金沢和傘伝承研究会を立ち上げたのは09年12月。松田の門下生から、和傘を生産・補修で生きる職人がよつやく独り立ちを始めた。

経験に裏打ちされた技術やノウハウは新たな価値を生み出す潜在力がある。シニアが育てた「資産」を次の世代に引き継ぐことが日本社会の活力になる。（敬称略）

池光靖弘、板津直快、富山篤、岩野孝祐、山田宏逸、黄田和宏、小林宏行、武田健太郎、後藤健が担当しました。