

相続

Souzoku tsushin

通信

2026
March

03



税理士法人 向田会計

〒376-0045 群馬県桐生市末広町6-10
TEL 0277-45-2160 FAX 0277-45-2161

M & Aで会社を売却した 経営者はその後どう生きるのか

今回は、M&Aで会社を売却した中小企業経営者の事例から、売却後に幸せになる条件——役割、人間関係、健康、資産防衛——を整理します。「何をして過ごすか」を考えておく重要性と、落とし穴にも触れます。

高額売却後の老後は 三つに分かれる

公的な調査でも、M&Aを実施した経営者の満足度は、約6割という高い水準にあります。

ただし、売却後の生活は、主体的に設計した人ほど、穏やかで充実した日々に着地しやすいとされています。

筆者が経験した事例を整理すると、売却後の生き方は大きく3類型に分かれます。

第一は「完全リタイア型」です。経営の座を離れ、家族との時間、趣味、健康管理を中心に暮らします。

たとえば、都内で税理士事務所を長年運営してきた方が、体力面を理由に事務所を譲渡し、売却資金でゴルフや夫婦旅行を楽しむようになったケースがあります。

70代で売却を決断した工事関連会社の経営者は、買い手の要請で1年間だけ顧問として残った後、経営者保証の責任から解放され、仕事の緊張感はほどよく残しつつ、家族と趣味を楽しむ余暇も確保できたといいます。

第二は「ビジネス継続型」です。完全に引退せず、顧問や会長として一定期間（1～3年程度）残留し、引継ぎや経営助言を行う方が典型です。

週に数日だけ会社に通い、後進の指導や新規事業の立ち上げに関与することで、役割とリズムを保ちます。

5億円超で売却したある経営者が、週3日ほ

ど会社に通い、若手の育成や新規事業の検討に関わりながら、次は地元の起業家支援ファンドへの参加を考えているという事例があります。

第三は「社会貢献型」です。売却によって得た資金、時間、ネットワークを社会へ還元します。エンジェル投資家として若手起業家に投資し、資金だけでなく実務的助言や取引先紹介まで行う人もいます。

NPOや地域活動に参画し、教育やボランティアに力を入れる方もいます。

特徴は、営利追求よりも「社会的インパクト」や「次世代育成」を重視する点です。売却後の肩書きとして「投資家」「メンター」「理事」といった役割が立ち上がると、孤独感の予防にもなりやすいのが現実です。

大切なのは、これらがきれいに分かれるわけではなく、混ざり合うということです。リタイアしつつ、週1回はメンターとして若手を支援する。顧問として関与しながら、地域活動にも時間を割く。自分の主軸を決め、生活のリズムを組み立てることが出発点になります。

お金があっても 満たされない瞬間

売却後に多い悩みは、「お金があるのに満たされない」という感覚です。資産が1億円から10億円に増えても、幸福度が比例して10倍になるわけではありません。食事の量や寝具の質

は一定ラインで頭打ちになり、通帳の数字は数か月もすれば「当たり前の背景」に変わります。

こうした幸福のパラドックスの中で起きやすいのが、アイデンティティの喪失です。経営者は会社という舞台と肩書きを持つことで、社会の中の役割を自覚しています。手放した瞬間、その役割が消え、「居場所がない」「誰にも必要とされていない」と感じる方がいます。

次に、燃え尽き（アーンアウト）です。資金繰りや従業員の生活を背負う重圧から解放されることは確かにメリットですが、その「戦っていた日々」自体が生きがいった場合、解放感は時間差で虚無感に変わります。

さらに、取引先や業界仲間とのつながりが薄れ、社会的孤立が進むと、孤独感は加速します。

実際、譲渡後の関心事は「健康」が最上位に来て、次に「食」、その次に「旅行」に移る傾向があるようです。自由な時間が増えるほど、体調管理や日々の過ごし方が幸福に直結するためです。

幸せになる人は 売却前から設計している

それでは、売却後に穏やかで充実した老後を送りやすい人は、何をしているのでしょうか。

共通するのは「売却前からの設計」です。ポイントは3つあります。

第一に、セカンドライフを言語化します。お金ではなく、健康（週何回運動するか）、家族時間（月何回一緒に食事をするか）、社会との接点（所属コミュニティはいくつか）、学び（年間何を学ぶか）、貢献（誰に何を渡すか）といった指標を決めるのです。

「何をして過ごすか」「どこに生きがいを置くか」「週の予定をどう埋めるか」を、できれば売却前に文章にしておきます。

趣味を増やすだけでは足りません。役割、学び、運動、家族時間、社会との接点を、現実のスケジュールに落とし込みます。

第二に、段階的な移行を採用します。いきなりゼロか百かにせず、顧問として1~3年残り、引継ぎと同時に自分の生活リズムを作ります。

仕事量を減らしながら新しい活動を増やす「フェードアウト設計」は、心理的ショックを小さくします。いきなり毎日が休日になるより、週の中に適度な“締め切り”があるほうが、生活が崩れにくいのです。

第三に、家族との対話を最優先にします。売却後は時間が増えるため、夫婦の価値観の差が表面化しやすくなります。

住む場所、旅行や移住の希望、子や孫への支援の範囲、お金の使い方の基準などを、早い段階ですり合わせておくことが幸福度を大きく左右します。

特に、海外拠点の購入や長期滞在のような大きな意思決定は、「楽しい非日常」ではなく「日常の設計」として考えることが重要です。医療、言語、友人関係、日課まで含めて具体化してください。

相談先は、説明責任と透明性、そして独立性を軸に選ぶべきです。税務・相続も同様で、売却益を得た瞬間から論点が増えます。

資産管理会社の活用や贈与、保有資産の組み替えなどは、運用と税務を別々に考えると事故が起きます。ウェルス・マネジメントの専門家に相談することが、老後の安心を支えます。

高額売却は、贅沢の許可証ではありません。人生を再設計するための資源です。

売却後の幸せは、金額ではなく、役割・人間関係・健康・資産防衛のバランスで決まります。M&Aによる売却を考え始めた時点で、第二の人生の設計図づくりも同時に始めてください。

（著者 公認会計士/税理士 岸田康雄）

遺族年金を受給できる条件について教えてください。

遺族年金には遺族基礎年金と遺族厚生年金があり、受給額が異なります。

遺族年金は亡くなられた月の翌月分から受け取れます。

遺族年金には「遺族基礎年金」と、会社員や公務員として厚生年金保険に加入している被保険者が死亡した場合に遺族に支給される「遺族厚生年金」があり、それぞれ受給額が異なります。

■遺族年金を受給するための要件

遺族年金を受給するための要件については、遺族基礎年金と遺族厚生年金とで違いがあります。どちらの要件も満たしている場合は、あわせて受け取れます。

(1)遺族基礎年金の受給要件

遺族基礎年金の受給要件については、亡くなった人に関する要件と、遺族に関する要件があり、どちらの要件も満たしていなければ、遺族基礎年金を受け取ることはできません。

(2)亡くなった人についての要件

亡くなった人が、以下のいずれにも該当しない場合には、遺族基礎年金を受け取ることはできません。

- ①国民年金の被保険者である間に死亡した場合
- ②国民年金の被保険者であった60歳以上65歳未満の人で、日本国内に住所を有していた人が死亡した場合
- ③老齢基礎年金の受給者であった人が死亡した場合
- ④保険料納付済期間、保険料免除期間、合算対象期間があわせて25年以上ある人が死亡した場合

(3)遺族についての要件

遺族基礎年金を受給することができる遺族とは、死亡した人に生計を維持されていた配偶者または子を言います。ただ、すべての配偶者や子が遺族基礎年金を受け取ることができるとはならず、一定の要件が定められています。このうち配偶者については、子と生計を同じくしていることが要件とされます。

ここで言う配偶者には法律上の配偶者だけでなく、事実上婚姻関係にある人も配偶者に含まれることとされています。

一方、ここで言う子については亡くなった人の子か、法律上の養子であることが必要です。配偶者がいなければ、子が遺族基礎年金の受給者となります。

(4)遺族厚生年金の受給要件

遺族厚生年金の受給要件も、亡くなった人に関する要件と、遺族に関する要件の両方を満たす必要があります。遺族基礎年金の場合とは要件に違いがありますのでご注意ください。

(5)遺族厚生年金の遺族についての要件

遺族厚生年金を受給することができる遺族とは、死亡した人に生計を維持されていた人を指します。

具体的には、妻、子どもや孫、55歳以上の夫・父母・祖父母が受給者となる可能性があります。妻については細かな要件はありません。

原則として、生計を維持されていたという事実があれば、遺族厚生年金が支給されます。

遺族基礎年金とは異なり子と生計を同じくするという要件はありません。