

山口FPの

事業承継

A to Z



ファイナンシャル・プランナー
山口 大介

山口大介、59歳。証券会社に勤務後、ファイナンシャル・プランナーとして独立。経営者のクライアントも多く、相続・事業承継のコンサルティングを行うことも多い。

M&Aという選択肢

中堅・中小企業でも増えているM&A

こんにちは、山口大介です。毎日暑い日が続きますね。今回は、M&Aについてご紹介します。事業承継を進めたいけれど、子供がいない、子供が継がない、あるいは親族や役員・従業員にふさわしい後継者候補がいないなど、悩んでいる経営者は多いもの。そのようなケースで、第三者への事業承継であるM&Aを選択する人が増えています。

M&Aは、Mergers(合併)とAcquisitions(買収)の略で、2つ以上の会社が合併したり、別の会社を買ったりすること。「中堅・中小企業には関係ないだろう」と思う方もいるかもしれませんが、それは誤りです。現在、事業承継は「親族内承継」から「親族外承継」へとシフトする傾向にあり、中小企業庁によればこの10年で親族内承継が急減し、親族外承継が6割を超える割合になっています。親族外承継には、役員や従業員が引き継ぐケースと、第三者が承継するケースとがありますが(表1)、特に増えているのが後者のM&Aなのです。

買い手と売り手にメリット多い

かつてはマイナスのイメージを持つ方も多かったM&A。

そもそも自社が売れると考えることがない経営者も多いようですが、適切な条件や方法で承継できれば、様々なメリットが生まれます。

表2に主なメリットと注意点をまとめました。売り手企業のメリットとして挙げられるのが、長年携わってきた事業を次世代に引き継ぐことができること。従業員の雇用も守れます。買い手に恵まれれば、企業体質の強化やさらなる発展も期待できます。経営者個人としては、株式売却による創業者利益の実現や、個人保証の解除なども魅力の1つと言えるでしょう。一方、買い手企業のメリットとしては、活動している企業のインフラを使うことによって成長の時間を短縮できることが挙げられます。経営資源の組み合わせによる相乗効果も期待できます。

とはいえ、M&Aにも注意点があり、専門的なノウハウも求められます。例えばM&Aの方法には、主に株式譲渡、事業譲渡、あるいは合併などがありますが、どの方法が適切かは、ケースによって異なります。この他、買い手企業の見極めや、社内調整の問題などが想定されますので、専門家に相談しながら、慎重に進める必要があるでしょう。

M

■ 表1 事業承継の3つの方法

親族内承継

1

子供などの親族が承継する

親族外承継

2

役員・従業員などが承継する

3

社外の第三者が承継する = M&A

■ 表2 M&Aのメリットと注意点 (売り手企業)

メリット

- 事業を次世代に引き継げる。
- 適切な譲渡により従業員の雇用が守れる。
- 買い手に恵まれれば、企業体質の強化、発展などが期待できる。
- 株式売却による利益を期待できる。
- 個人保証や担保提供から解放される。

注意点

- 買い手企業の選定や契約条件。
- 取引先や従業員に不安を与えないよう配慮が必要。
- 譲渡の手順や、情報開示の方法には、専門的なノウハウが必要。