

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の基礎知識

買い手企業や専門家の探し方

こんにちは、山口大介です。暑さも少しずつ和らぐ季節です。今回は、M&Aを使った事業承継が増えていることを紹介しました。今回はM&Aの基礎知識を見ていきましょう。

M&Aでは、取引相手や得意先、同業他社などからご自身で売却先を探すのも1つの手ですが、専門家や専門機関に相談するのも有効な方法。M&Aを手掛ける金融機関や民間支援会社に加え、国が運営している事業引継ぎ支援センターの相談窓口などに相談してみるとよいでしょう。

専門業者と付き合うにあたり覚えておきたいのが、専門業者には、売り手企業と買い手企業の両方に助言を行う「仲介契約」と、どちらか一方にのみ助言を行う「アドバイザリー契約」を結ぶ2つのタイプがあること(表1参照)。一般に「仲介契約」は「両者の利益を中立的な立場から調整、相手企業の状況も見えやすいため、交渉が円滑に進むことが多い」などの特徴があり、「アドバイザリー契約」は「自社の意向を反映させやすい反面、相手企業の状況が見えづらいため、

交渉が長引く」などの傾向が指摘されます。ただし、いずれの場合も、得意分野や報酬体系などは業者により異なるため、過去の実績等を確認しながら、信頼できるパートナーを探すことが大切です。

知っておきたいM&Aの種類

専門家の手を借りることの多いM&Aですが、ご自身でもしっかり理解しておきたいこともあります。その代表が、M&Aには大きく3つの種類があること(表2参照)。比較的手続きが容易なのが、1つ目の株式譲渡で、中小企業では最も多い方法。経営者が保有している株式を買い手企業に売却し子会社になる方法で、株式を現金化したいときなどに向いています。2つ目は事業譲渡。これは文字通り、事業を売却する方法。手続きは煩雑になりがちですが、複数ある事業の一部だけを売却することも可能などのメリットがあります。3つ目は吸収合併・吸収分割です。吸収合併は、売り手企業の全ての資産や負債などを買い手企業が吸収する方法で、売り手企業は消滅することになります。 **M**

■ 表1 専門家の契約の種類と特徴

	内容	主な特徴
仲介契約	売り手企業と買い手企業の両方に助言、仲介契約を結ぶ。	<ul style="list-style-type: none"> ● 相手企業の状況が見えやすく、交渉が円滑に進む場合が多い。 ● 中立・公平な業者を選ぶことが大切。
アドバイザリー契約	売り手企業、買い手企業のいずれか一方に助言する。	<ul style="list-style-type: none"> ● 自社の意向を交渉に反映させやすい。 ● 相手企業の状況が見えづらいため、交渉が長引く場合もある。

■ 表2 M&Aの種類と特徴

	内容	主な特徴
株式譲渡	現オーナーが所有する株式を買い手企業に売却して子会社になる。	<ul style="list-style-type: none"> ● 株主および経営者が変わるだけで、従業員や社外の関係は存続する。現オーナーが持つ株式を現金化できる。
事業譲渡	事業の全部または一部を売却。	<ul style="list-style-type: none"> ● 複数の事業のうち一部を売却し、他は残したい場合に向いている。債権や債務、契約関係、雇用関係などに関する同意を1つ1つ取り付ける必要がある。
吸収合併・吸収分割	吸収合併は、全ての資産や負債、従業員などを包括的に買い手企業が吸収し、もとの会社は消滅。吸収分割は、事業の全部または一部を分割した後、買い手企業が承継。	<ul style="list-style-type: none"> ● 吸収合併では、雇用条件の調整や事務手続きの合意形成の難しさなどが指摘される。