

ご存知ですか?

中小企業の後継者不在、 解決のための切り札 — M&A —

中小企業の事業承継対策の必要性は、専門家のセミナーなどによる啓蒙活動により、多くの経営者に浸透してきたと言えるでしょう。しかしながら、後継者不在のため円滑な事業承継が行き詰るケースは依然多く見受けられます。そのため、昨今では中小企業でも事業承継対策の手段の一つとしてM&Aが積極的に取り入れられ、その実施件数は、ますます増加傾向にあります。その背景には、中小企

業の経営者の高齢化、親族内承継比率の低下もありますが、何よりM&Aの心理的障壁の低下等があると言われています。

そこで、本稿では、中小企業で活用が進んでいるM&Aについて、その現状、メリット・デメリット、手続きのフロー、成功のポイントを解説したいと思います。

■中小企業のM&Aを取り巻く現状

団塊世代の経営者の高齢化が進み、次世代へバトンを渡す時期が到来しています。多くの中小企業では、事業承継が課題となっていますが、その出口として次のようなものが考えられます。

①親族への承継

②役員・従業員への承継

③第三者への承継(M&A)

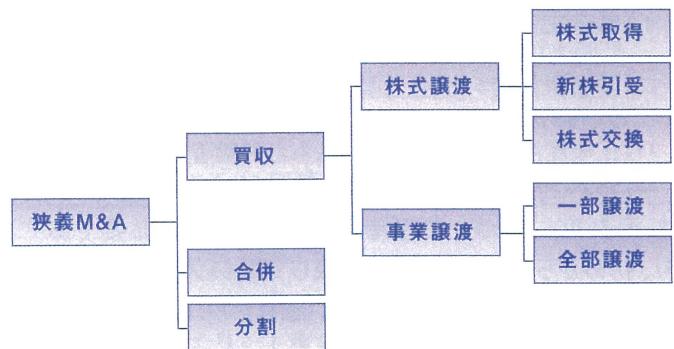
④廃業

親族の後継者が、経営者としての資質・経験を備えているなど、承継するに相応しい人物であれば、①のケースが好ましいかもしれません。また、①が不可でも、長年支えてくれた役員や信頼できる従業員などへの承継が可能であれば、②の選択肢も検討すべきでしょう。しかし、①も②も困難な

場合で、なおかつ事業の継続を望まれるならば、③第三者への承継、つまりM&Aを現実問題として検討することになります。但し、いくら第三者に引継ぎたくとも引継ぐことにメリットを感じる買い手が現れなければ、④廃業も止むを得ない選択肢となるでしょう。

■そもそもM&Aとはどのようなことをするのか?(M&Aの形態)

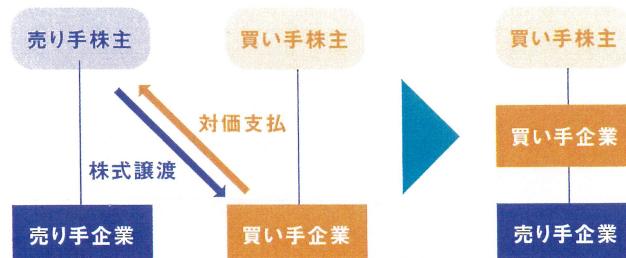
M&AとはMerger(合併)and Acquisition(買収)と読んで字の如く、企業の統合や買収行為を指し、広い意味では、業務提携なども含む概念です。しかし、一般的な認識としては、資本の移転を伴う、合併、分割、株式譲渡、事業譲渡と理解されることが多いようです(右図)。このうち、中小企業で実際に多く用いられる形態は、株式譲渡と事業譲渡です。したがって、具体的には、株式の取得とするのか、新株の引受等とするのか、また、事業の譲渡をする場合であれば事業の全部を譲渡するのか一部を譲渡するのかなどの検討を行うことになります。



株式譲渡

買い手企業が売り手企業の株主から売り手企業の株式を買い取り、経営権を得ます。単なる株式の売買であり、売却代金は売り手企業の株主個人に支払われます。株主が変わるので、原則として、企業内のオペレーションや外部取引との関係はそのままとなります(新株主の方針次第です)。実務的な手続きが比較的簡単という特徴がありますが、売り手企業の様々なリスクも包括的に引継ぐことに留意する必要があります。

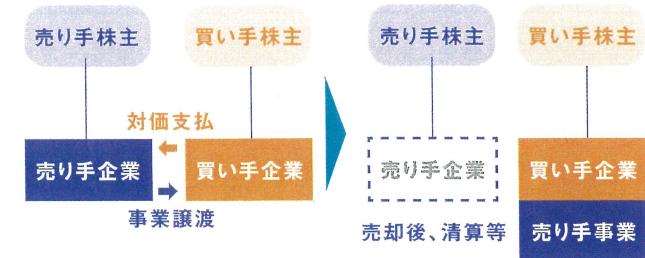
株式譲渡の一例



事業譲渡

買い手企業が売り手企業の事業の全部もしくは一部を買い取りますので、その対価は売り手企業に支払われます。譲渡する資産・負債が比較的自由に選別でき、特定の債務は引継がないようにするなどの工夫も可能です。但し、許認可手続きや契約の書き直しなど実務的な手続きが煩雑となる可能性があります。

事業譲渡の一例(全部譲渡)



■M&Aのメリット、デメリット

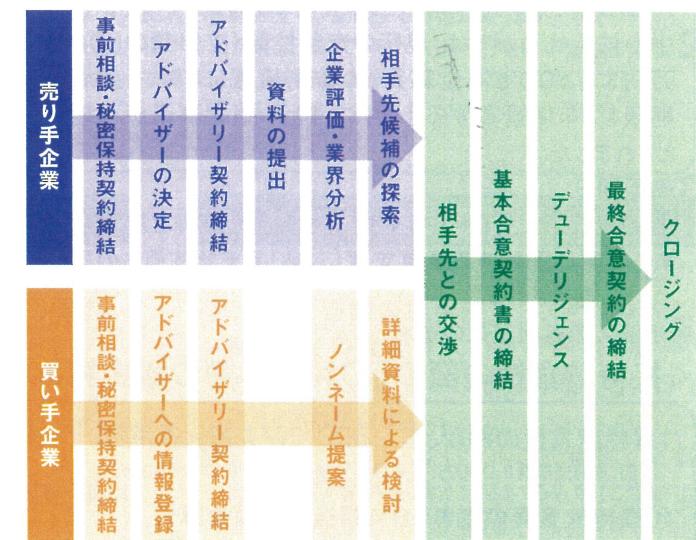
さて、ここでM&Aのメリットとデメリットを整理しておきましょう。

M&Aを行うことによる売り手のメリットは、買い手企業に事業が引継がれることで売り手企業が存続でき、これまで培われた独自の技術やノウハウを未来に繋げられる点、従来の得意先や従業員との関係を承継(維持)できる点、事業の再生を図れる、事業の選択と集中を進められる可能性がある点、一般的には売り手企業の株主の株式譲渡に係る手取り額が清算・廃業の場合に比べ多くなる点などがあげられます。一方、デメリットとしては、社風の違いから従業員同士の摩擦が生じる可能性がある点、M&Aの相手が必ず見つかるという保証がない点や交渉を秘密裏に進めなくてはならないこと等により社長の精神的負担が増

える点などがあります。

さらに、買い手のメリット・デメリットも見ておきましょう。買い手がどういう思惑でM&Aを検討しているのか、知つておく必要があるうかと思います。買い手は、短時間での商圏拡大、人材獲得、新規事業参入、許認可引継などをメリットとしてM&Aを検討していることがよく見受けられます。一方、売り手企業の予期せぬ簿外債務を負わされるリスク、M&A後の従業員の離反、シナジー効果が得られないなどの可能性をデメリットとして懸念するようです。

そこで、売り手企業と買い手企業は、お互いできるだけ多くのメリットを享受し、リスクを減らせるように、第三者であるM&Aのアドバイザー等に相談しながら、次のような手順で進めて行きます。



■M&Aの手続きのフロー

一般的な手続きは右図ですが、中小企業のM&Aの場合、状況により手続きの一部が省略・追加される、あるいは前後する場合などがあります。まず、アドバイザーに事前相談し、譲渡価値のある企業かどうかといった点を含めM&Aの実施が現実的であるかどうか簡易な検討をします。その後、さらに当該実施を詳細に検討する場合、アドバイザーと契約し、譲渡方法や譲渡価格の目安を分析してもらいます。M&Aが有効と判断された場合、買い手企業の探索、買い手企業との初期段階の折衝をしてもらいます。交渉成立の可能性がある買い手企業が見つかれば、基本合意書を締結し、買い手企業による売り手企業の事業・財務・法務・税務等の調査(デューデリジェンス)が始まります。この調査により、譲渡方法や譲渡価格の目安が検討され、交渉の末、細部に渡り双方が合意した場合は、交渉成立となりクロージングを迎えます。

■M&A成功のためのポイント

M&Aを効果的に行うには、タイミングと手法が非常に重要なポイントです。**早期に検討を始め、十分な準備作業をすること**が必要です。そのほか留意すべきポイントとして、**タックスプランニングをしておく**(節税対策の有無により課税関係が大きく異なるため)、**事前に株式の整理をしておく**(買い手企業が100%の株式譲渡を求めることが多い)、**財務内容を整理する**(会社と個人の資産の分離、簿外債務・簿外債権の整理を行う)等があげられます。また、スキームの選択、企業価値評価、取引価格の交渉等によ

て、売り手企業やその関連当事者にとっての有利不利も生じますので、ビジネス、財務、法務、税務等に関する各専門家への相談も重要となります。

当事務所では、事業承継対策の一環としてのM&Aを数多く手掛けており、お客様のニーズに合わせ、シチュエーションごとにきめ細やかなサービスをご提供しております。詳細な説明をご希望の方は、税理士法人AKJパートナーズまでお気軽に御連絡下さい。



税理士法人AKJパートナーズ 福岡オフィス
税理士・米国公認会計士:脇屋

福岡県福岡市博多区住吉1-2-25 キャナルシティビジネスセンタービル9F
TEL.092-283-3350 / FAX.092-283-3351 http://www.akj-partners.com/fukuoka/