

M&A(第3者承継) その1

栃木県事業引継ぎ支援センターは事業を譲りたい企業と引き受けた企業を仲介し、次世代へ経営資源を引き継ぐことをミッションの1つとして活動しています。今回と次回で、会社を譲渡するまでの流れを簡単に説明します。



栃木県事業引継ぎ支援センター
統括責任者
やまざき ひろゆき
山崎 浩之

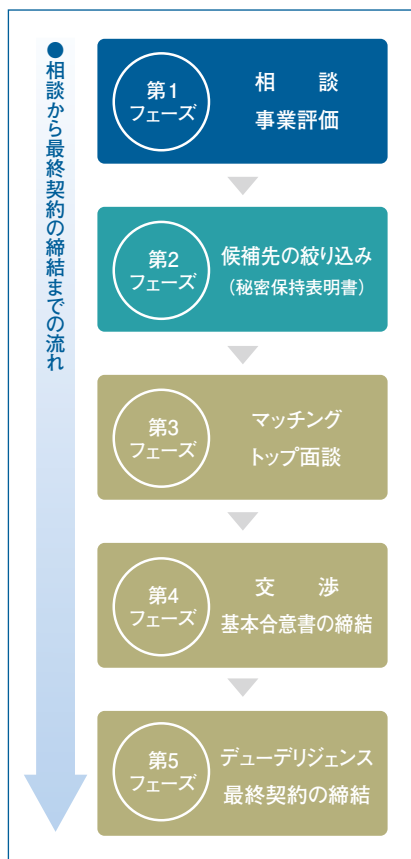
親族や役員、従業員など身近なところに後継者が見つからない場合、社外に後継者を求めることも選択肢です。そのことを、一般的にはM&A(会社を他社へ譲渡すること)と言います。M&Aという「身売り」「マネーゲーム」「専門的でわからない」などのマイナスイメージを持たれるかもしれませんが、しかし近年では事業承継の有効な手段として活用されています。今回は、会社を譲渡する側の立場で、相談から相手探しまでの流れを説明します。

第1フェーズ

相談・事業評価

① 事業の引継ぎ(譲渡)を希望する方は、当センターでの相談からスタートします。相談申し込みは、電話やホームページから直接申し込み、商工団体や金融機関を通して申し込みます。

② 相談では、これまでの事業の概要や、会社の現状、引継ぎに際しての希望(譲渡金額、従業員の処遇、譲渡先イメージ等)をお聞きます。



第2フェーズ

候補先の絞り込み

③ 会社の強み・弱みや、決算書を分析しながら財務状況等を確認(事業評価)し、事業の譲渡は可能か評価します。財務等に課題があり譲渡が難しい場合は、その改善点を示します。

① 第1フェーズを基に、ノンネーム情報(会社名が特定されないよう概要を簡単に要約したもの)を作成します。

② 当センターに譲渡希望として登録された会社の中から、各社の特徴を調べ自社との相性等を検討したうえで候補先を絞り込みます。そして、候補先にノンネーム情報を提供し、自社に関心を示した会社をリストアップします。

③ センターは相談者にリストを示し交渉相手や交渉順番を一緒に検討し、候補先に伝えます。候補先は、この時点で相談者の会社名を知ります。そして両者は、会社名を知らせるにあたり、このM&A取引に関する情報が外部に漏れないように、候補先と秘密保持表明書を取り交わします。

※交渉相手がすぐに現れるとは限りません。時間をかけて交渉相手を探すこともあります。

次回は第3フェーズから第5フェーズについて説明します。

栃木県事業引継ぎ支援センター相談受付状況

