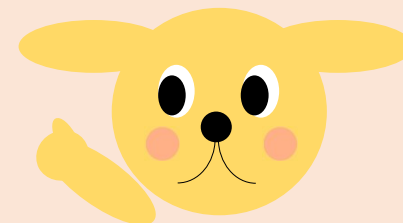


4

ちいさな会社だからこそ 事業承継型M&A

【講師】 大阪府事業承継・引継ぎ支援センター
統括責任者 兼田 亜貴
サブマネージャー 稲田 良太



【講師プロフィール】

大阪府事業承継・引継ぎ支援センター

●統括責任者

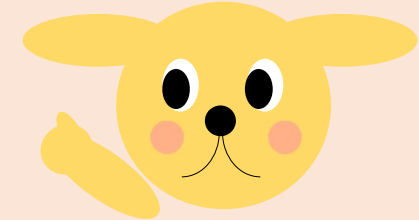
兼田 亜貴

官公庁等での勤務を経て2018年に兼田あき司法書士総合事務所を設立。司法書士・経営コンサルタントとして活躍するかたわら、2018年にサブマネージャーに就任。2023年から現職。司法書士・中小企業診断士。

●サブマネージャー

稲田 良太

大学院修了後、大手メーカー、ベンチャー企業などで勤務。関係会社支援、IPO準備業務などに携わる。2021年に独立。公認会計士として活躍するかたわら、同年から現職。公認会計士。



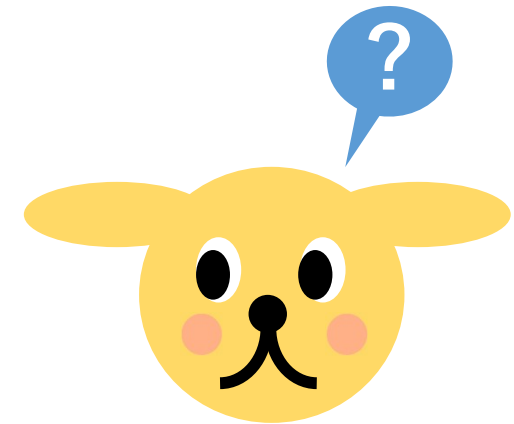
【アシスタント・キャラクター】

●お助犬(おたすけん)

大阪府事業承継・引継ぎ支援センターのマスコットキャラクター。
この講義のアシスタントとして、質問したり、コメントしたりするよ。

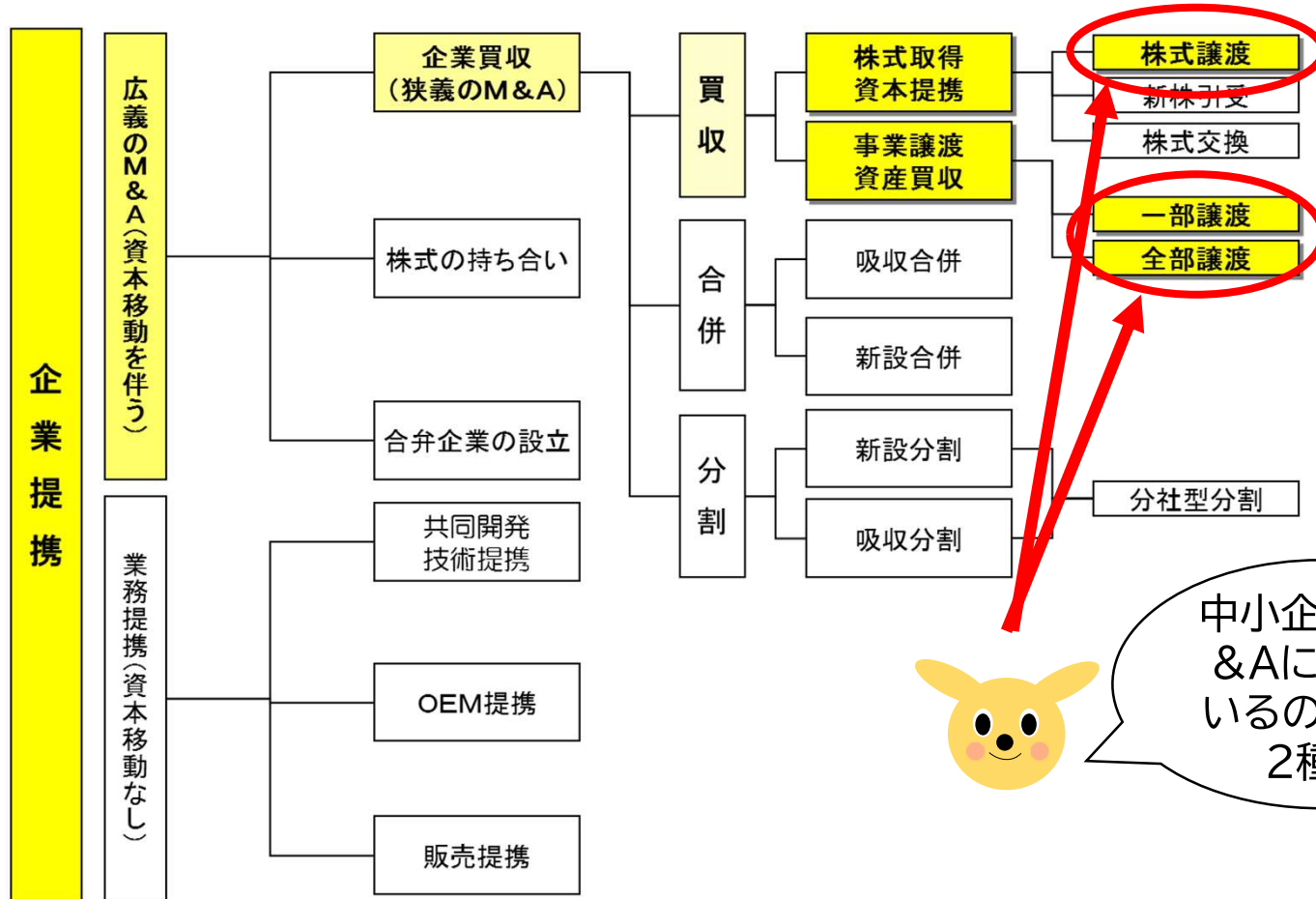
Question ④-1
M&Aってなに？

そもそもM&Aって
何だろう？事業承継型
M&Aって何？



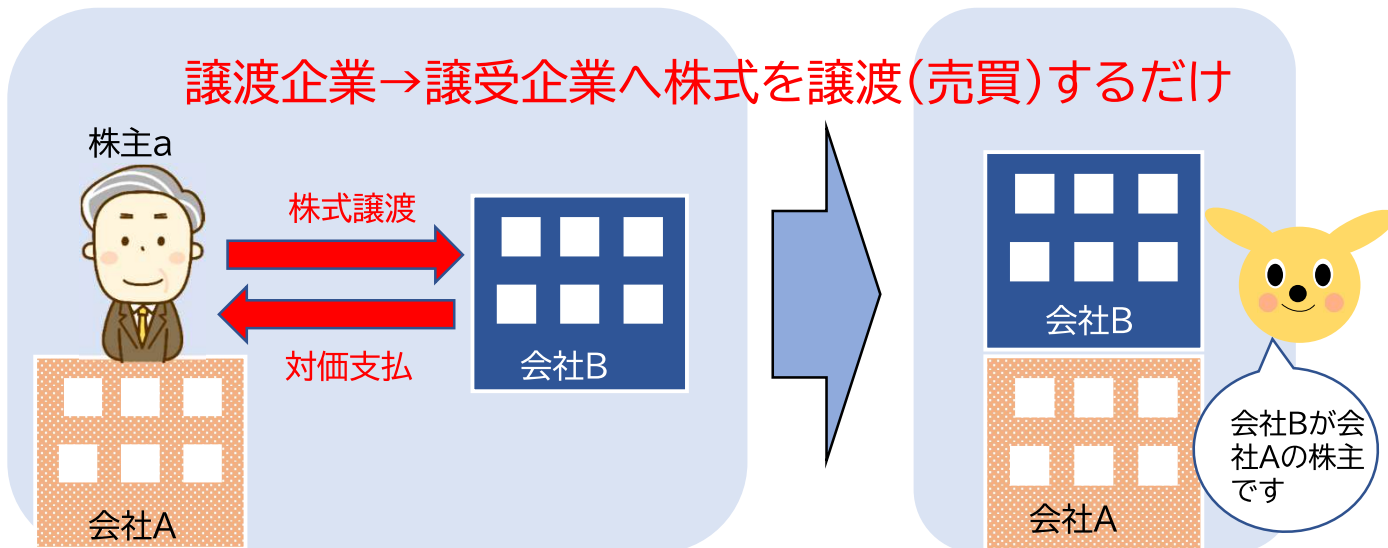
事業承継型M&A

後継者不在を理由として、会社や事業を存続させるために第三者に引継ぐ



株式譲渡によるM&Aの特徴①

手続きの簡便性がメリットです。



株式譲渡とは

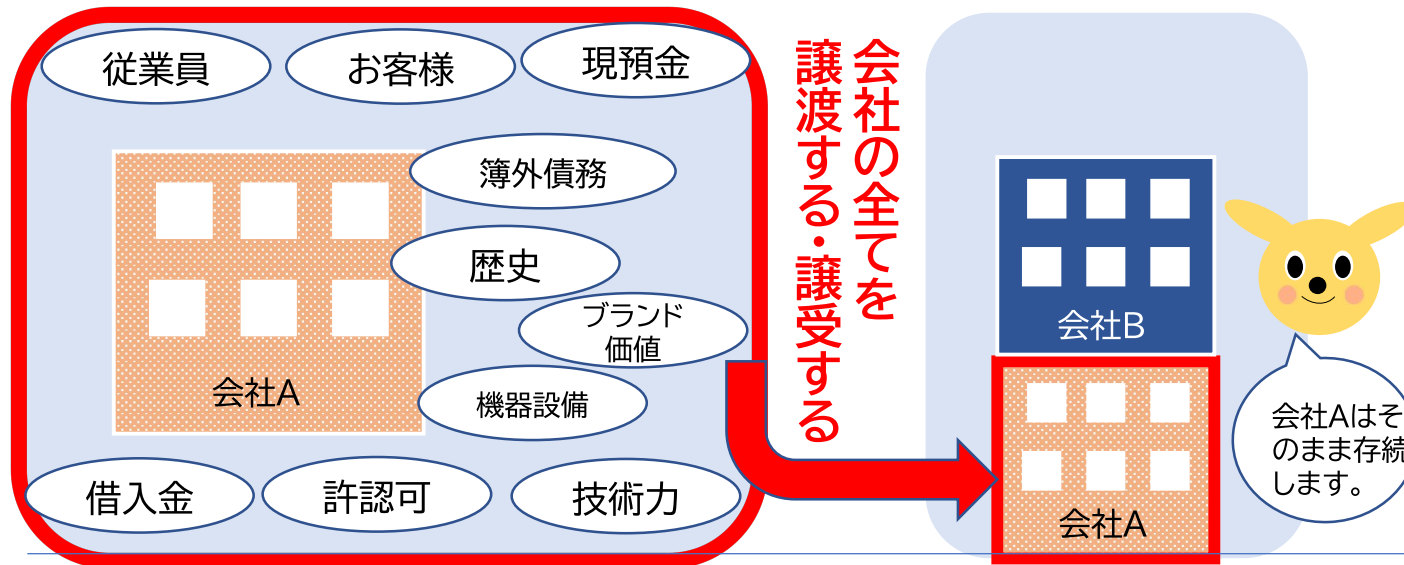
- 譲渡対象企業の既存株主から買収企業が株式を買取り、子会社化するケースが多い
- 譲渡対価は株主に支払われる

手続きについて

- 許認可の再取得や不動産登記の手続き等が不要で手続きは簡便である

株式譲渡契約によるM&Aの特徴②

全てを譲渡するため、会社はそのまま残ります。



メリット

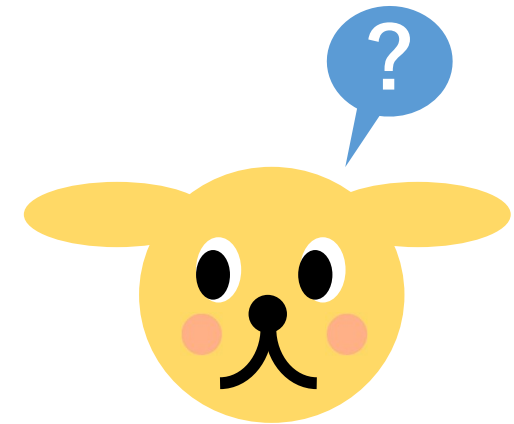
- 手続きが簡素である(株式を買い取ってもらう手続きに過ぎない)
- 合併等に比して、急な経営統合が不要であるため、中小企業に向いている
- 譲渡人が個人株主の場合、譲渡益に対する分離課税(税率20.315%)で課税関係が終了する

デメリット

- 未払残業代等の簿外債務や賠償義務、不要な余剰資産の引継ぎリスク等が生じる

Question ④-2
ちいさな会社でもM&Aできるの？

ちいさな会社でも
M&Aで譲渡できるの
かな？



ちいさな会社ですがM&Aで譲渡できますか？

～スモールM&Aなら大阪府事業承継・引継ぎ支援センターへ～

大阪府事業承継・引継ぎ支援センターの相談企業

①売上のボリュームゾーンは、5000万円～1億円、②従業員は数名です。

しかし、それよりも売り上げが小さな企業、従業員が少ない企業も成約しています。



(成約例)

- ▶ (A社)従業員1名の金属加工業が廃業を考えていたが、M&Aにチャレンジして会社を存続
- ▶ (B社)夫婦で営む洋菓子店をM&Aプラットフォームを利用して成約
- ▶ (C社)社長一人で営んでいた自動車板金加工業を創業希望者に引継ぎ
- ▶ (D社)社長一人のみの器具製造販売業がその製品の独自性が魅力となり取引先へ引継ぎ

業績の低迷している会社でも譲渡は可能？

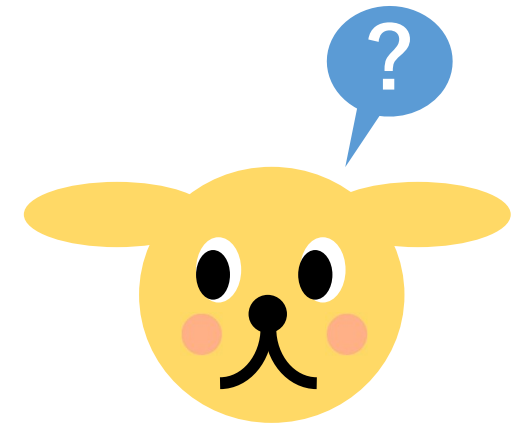
YES or NO

M&Aで譲渡すれば……

1. 事業信用力の低下といった事業の毀損が生じにくい
2. 継続によって、従業員の雇用維持
3. 廃業時より手残りが多し事が見込まれる
4. 事業廃止に伴う失業者の増加や取引先の連鎖倒産を回避でき、社会的利益に資する

Question ④-3
相手ってどう探せるの？費用は？

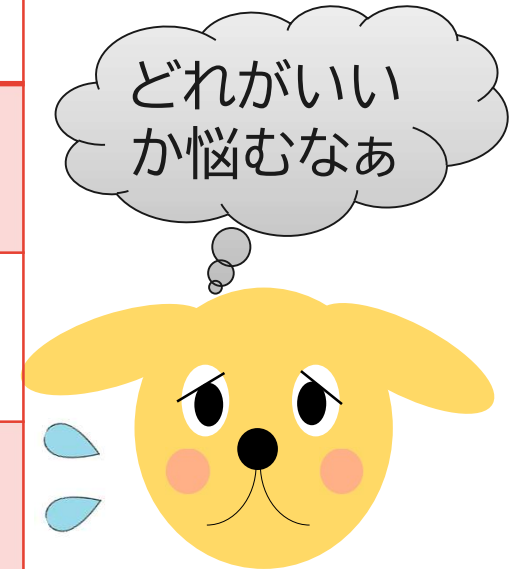
お相手探しの方法を教
えて？特に費用面が気
になるなあ。



相手探しの方法

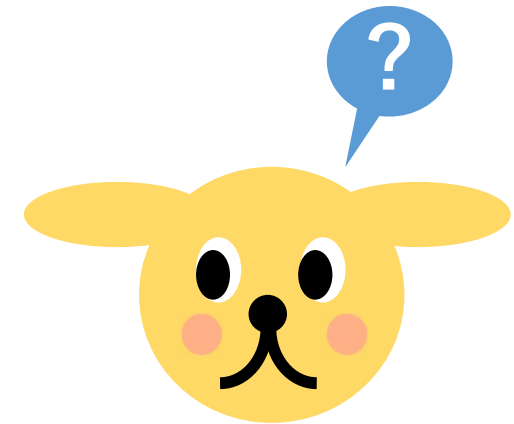
それぞれの特徴を理解したうえで、会社の財務状況や希望を踏まえて慎重に決めよう。

| 主な相手探しの方法 | 費用 | 手間 |
|---------------------------------|----|----|
| M&A専門会社 | 高 | 低 |
| M&Aプラットフォーム | | |
| 公的機関 日本政策金融公庫、事業承継・引継ぎ支援センター | 無料 | 高 |



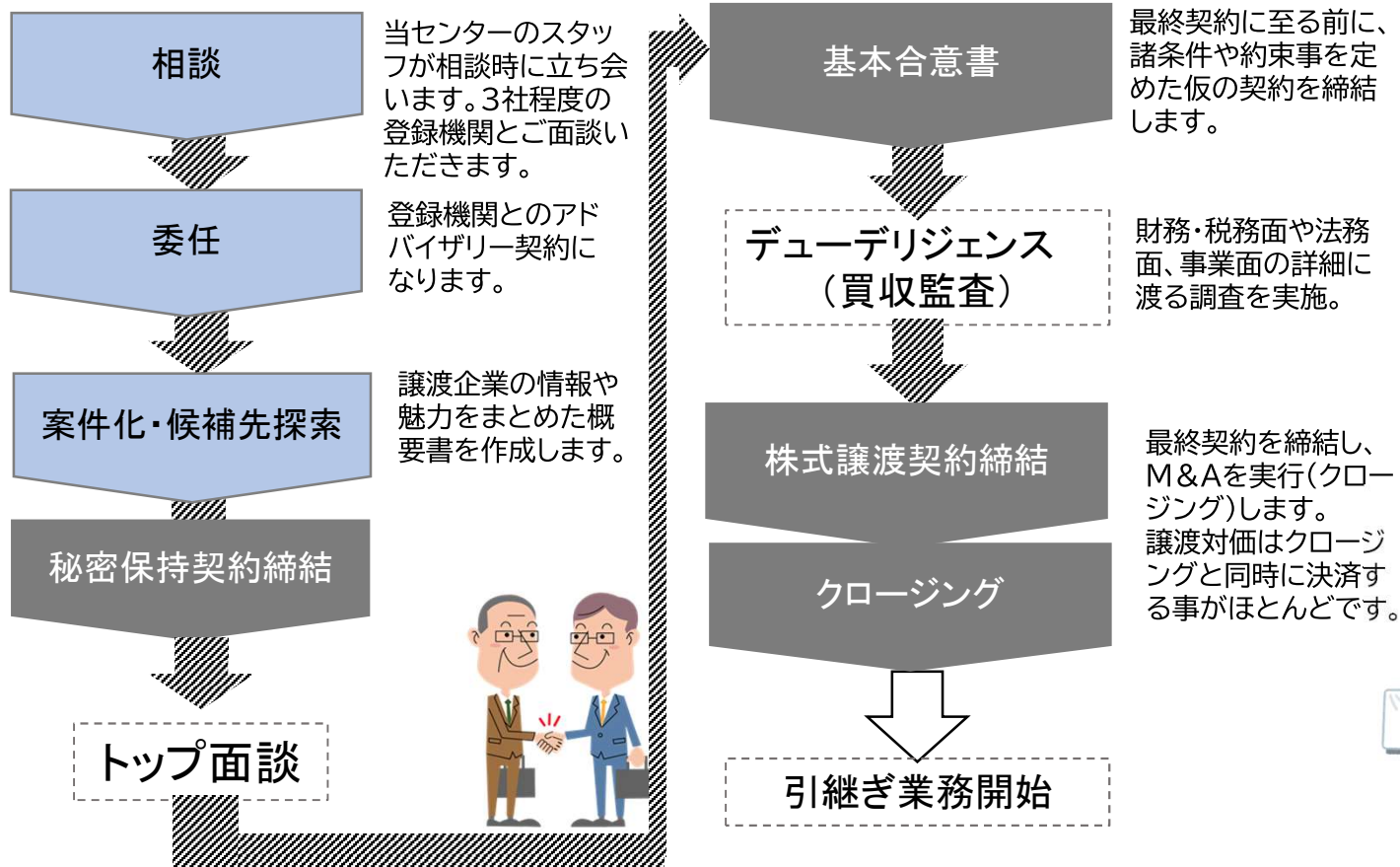
Question ④-4
M&Aはどの程度時間がかかるの？

M&Aはどのような流れ
で進んでいくのかな？
目安となる期間は？



M&Aによるマッチングまでの流れ

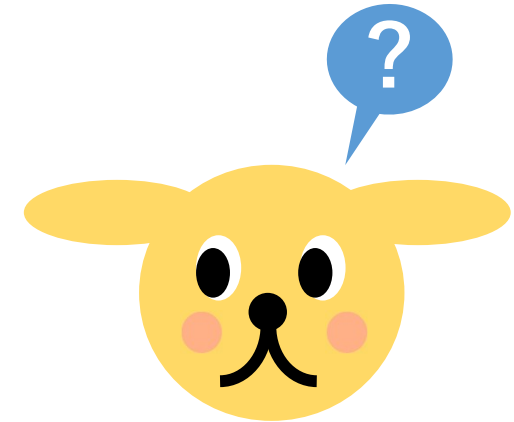
～当センターでM&A専門会社を紹介する場合～



順調に進めばクロージングまでの目安は1年程度。目標の2-3年前から動き出そう。

Question ④-5
譲渡価額ってどう決めるの？

ずばり譲渡価額って
どうやって決めるの？



譲渡価格ってどうやって決めるの？ 自社の適正価格を知る

時価純資産価額法とは モノとしての価値に着目した時価純資産に、
収益力を加味するために「のれん」を加算する

時価純資産について



純資産を
時価評価
に修正

時価評価修正例

- 売掛金の回収困難部分を減額
- 不良在庫を減額
- 不動産は路線価をもとに修正
- 負債は帳簿に未計上の退職給付債務を計上

時価純資産
プラス
のれん



「のれん」(営業権)って何？

●「のれん」の本質は、譲渡会社のブランド価値です。譲渡会社に特別の魅力があるという事です。
会社の伝統・知名度、従業員の技術力、取引先との信頼関係、優位な立地条件等です。しかし、価格という数字に表すのは容易ではありません。

●ですので、譲受企業は、そのブランド価値が収益に結びついていないはずだ、という見方をします。

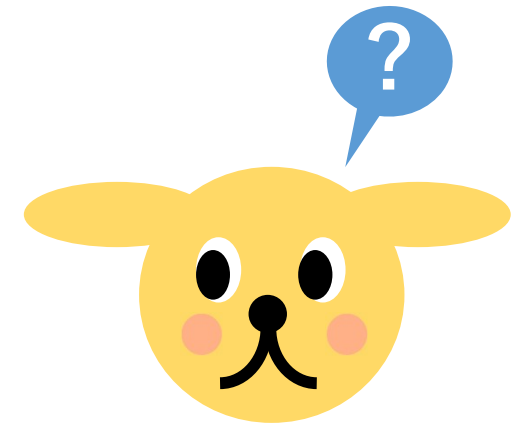
●実務上よく用いられているのは過去数年の利益(経常利益等)の総額を営業権として評価する方法です。

**のれん(営業権) =
(年間経常利益) × 2~4年**

利益の安定度や情勢により大きく変化します。

Question ④－6
個人事業主はM&Aできるの？

個人事業主の場合はどうなるの？M&Aできるのかな？



質問 個人事業主のM&Aはどのように実現できるのか

個人事業で後継者もないため、事業をだれかに譲りたいと思っております。どのような方法で事業を譲る形になりますでしょうか？
また価格はどのように決まりますか？

①手法としては**事業譲渡**になります。中には法人成りをしてから、株式譲渡にて譲り渡す場合もございます。

②事業譲渡に伴い資産の移動を行います。移動する**資産の対価**が事業譲渡の価格イメージです。

これに営業権評価(のれん)が上乗せされます。

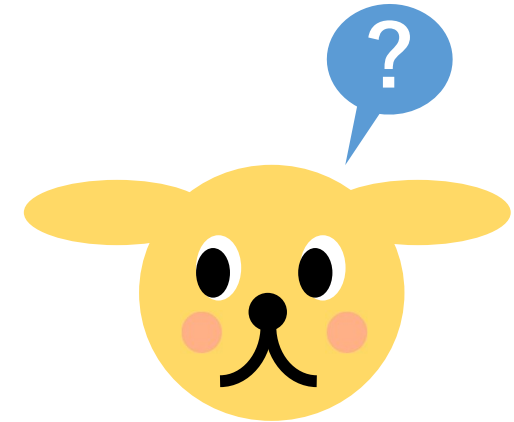
『資産時価 + 営業権評価額』

※営業権評価額は本業の利益の1年～3年程度



Question ④-7
M&Aって危ない？

M & Aに挑戦してみよう！…けど、リスクがありそうで不安だなあ。



「M&A失敗事例」

- ① **事業承継への取り組み時期が遅くて社長が亡くなり、会社も廃業に至ったケース**
 - 事業承継の話は後回しにされがち
 - 具体的に動こうと思ったときには年齢や体調、財務面で厳しくなっているケースも多い
- ② **従業員にうっかり喋ってしまったケース**
 - M&Aのことを従業員に話すことでいたずらに不安にさせてしまう
 - 話をすることで従業員が辞表をもってきたケースも
- ③ **こだわりが強すぎて条件が合致せず相手先が見つからないケース**
 - 希望価格が相場よりも異常にたかいケースも(歴史や名前に価格をつけてほしいという希望)
 - 交渉の途中で条件が変わっていくケースも多い(最初は在庫価格だけと言っていたのに…)
 - お互いに相手の立場になって考えることが重要
- ④ **M&A後に経営者保証解除・前代表者の自宅不動産の担保解除されず**
- ⑤ **調査不十分:法人保証・過去の金融事故**
 - 新たな借入、保証協会の利用ができなくなることも
- ⑥ **賃貸のオーナーからの反対**
- ⑦ **主要取引先の離脱**



M&Aを検討する場合の留意点 「秘密保持の徹底」と「誠実な交渉の実施」

社長の辛さ・悩み

『弟である専務に、M&Aを進めることを打ち明けるべきか？』
『M&Aで譲渡する事を従業員にだましているのが辛い。』
『お取引先や取引銀行には、M&Aの事早く知らせないと、「どうして教えてくれなかったか？」と責められそう。』

社内・社外との関係では

秘密保持の徹底

誠実な交渉の実施

お相手との関係では



譲れない条件を明確にする

- 雇用の維持、取引先との関係、価格等譲れない条件を明確にする

悪い事項は最初に言う

- 先にだせば信用に、後にだせば疑念に

相手側の立場で考えてみる

- 譲受側にとっては、M&Aは投資行為
- 疑ってかかれることがやむを得ないことも

- ★従業員・取引先への情報流出は最悪の事態につながりかねない
- ★人財流出が最大のリスク
 - ★孤独に耐えることが必要

大阪府事業承継・引継ぎ支援センターと大阪弁護士会が一緒に作成した チェックシートをご活用ください！！

M&A のリスクで後悔しないための チェックシート

たすけん
お助犬
OTASUKEN



大阪府事業承継・引継ぎ支援センター

一緒に作りました！

リーガリュウ



大阪弁護士会
中小企業・NPO 法人等支援センター

当センターのホームページに掲載されています。
「大阪府事業承継・引継ぎ支援センター」で検索してみてください。

具体的で留意すべき点を分かりやすくまとめております。

- ① 買い手企業をもっと知ろう
- ② 経営者保証・担保の移行・解除
- ③ M&A後のトラブル
- ④ M&Aで必要な手続き

お助犬からのメッセージ

後継者を確保するのが難しい
ちいさな会社だからこそ、事
業承継型M&Aで事業の存続
を目指そう！

