

かわら版

(この資料は全部お読みいただいても 60 秒です)

中小企業の事業承継 M&A の現状と課題

1. M&A の誤解と実態

最近、中小企業の M&A に関するネガティブな報道が目立ちます。「吸血型 M&A」や「M&A の闇」といった言葉が使われ、不安を煽る内容も少なくありません。しかし、こうした事例はごく一部であり、適切な準備を行えば回避できます。むしろ、M&A は後継者不在の問題を解決し、企業の成長を促す有効な手段です。

2. 事前準備の重要性

M&A を成功させるには、十分な準備が必要です。財務情報の整理、事業の体制強化、信頼できるアドバイザーの選定を行うことで、不適切な取引を防げます。トラブルの多くは、準備不足や不適切な仲介業者の関与によるものです。また、弁護士を活用しないこともリスクの一因となります。信頼できる専門家の助言を受けることが重要です。中小企業庁が公表する「中小 M&A ガイドライン(第三版)」も参考になります。

3. 仲介業者と FA の違い

最近、M&A 仲介業者が増加し、問題視されています。仲介業者は売り手・買い手の双方から手数料を得るため、利益相反の懸念があり、リピーターの買い手を優先し、一度きりの売り手を軽視する傾向が指摘されています。売り手に不利な条件が提示されるリスクもあり、さらに、しつこい営業や DM が社会問題になっています。

一定規模以上の企業であれば、ファイナンシャル・アドバイザー (FA) の起用を検討すべきです。FA は依頼主の利益を第一に考え、適切な相手選びや交渉を行います。売却株価 5 億円以上が視野に入る企業であれば、FA の選択も視野に入れる必要があります。目安として、① 経常利益 1 億円以上、または② 純資産 5 億円以上の企業は、FA の活用を検討すべきでしょう。

4. 専門家の助言を受ける重要性

M&A は、正しい知識と準備があれば、大きな可能性を秘めています。不安を煽る情報に振り回されず、専門家の助言を受けながら、最適な方法で進めることが重要です。まずは、顧問税理士など信頼できる身近な専門家に相談してみてもいいでしょうか。