

リンクスの 事業再生現場

レポート 第80回

Rincs (株) リンクス

宇都宮市西一の沢町8-22 栃木県林業会館5F
TEL : 028-634-5088
Mail : info@rincs.biz
URL : http://www.rincs.biz/

【M & A】

午前中のクライアントとの打ち合わせが終わり、事務所に戻ると、興味深いメールが入っていました。関西の会社（A社）からの突然のメールです。A社は事業拡大を目的に半年前に当地に進出してきただけです。そこで、進出後に取引を開始したB社（弊社クライアント先）に興味を持ち、買収を念頭に接点を探していたそうです。B社は社長が高齢であり、後継者不在と業界内で聞いていたようです。

どうやって弊社にたどり着いたのかと不思議に思いながらコスモネットにてA社を照会してみると、取引銀行に心当たりがありましたので、納得です。金融機関は守秘義務がありますので、上手に私共へ誘導したのでしょう。

B社の社長は一徹な性格であり、M&Aの話など持ち出したものなら、即座に出入り禁止です。業績の方は、取引先の見直し・適正利益の確保に本気で取り組んだ結果、2期連続黒字となりましたが、過剰債務解消には時間がかかる状況です。しかし、B社は特殊な技術を持ち、事業としての将来性は非常に高いものがあると個人的には強く思っています。そこに着目してきたA社には正直感心しました。まずは一般的な話ということで一度会ってみることにしました。

中小企業のM&Aは大きく分けると、株式譲渡と事業譲渡の二方式があり、90%近くが株式譲渡

によるものです。株式譲渡とは、会社をそっくり買うものであり、債務も実質的に買い手が引き継ぎます。したがって、通常のM&Aは、ハッピーリタイアとなることが多いと思います。

その一方で事業譲渡とは、会社から事業と関連する資産負債を売買するものです。過剰債務を抱えた会社の場合には、魅力ある事業を売却するのですから、廃業を前提としたものになります。その時に最も問題になるのは、担保と連帯保証です。経営責任として社長の自宅を売却して債務返済に充てなければなりません。誰も積極的にそのような事態を望みませんので、相当に追い詰められた状況でしか判断出来ません。過剰債務企業にとっては事業と雇用を守るためのものであり、経営者にとっては非常に厳しいものになります。

したがって、結論は分かりきっていましたが、今後のA社とB社との取引関係に支障が生じないように説明する責任があります。

幸いにもA社の社長さんはたいへん聡明な方でした。B社の社長の性格や、現在社内のキーマンを後継者として育成していることを話したところ、今回の件は、今ではないことを御理解いただいたようです。こちらからは受注拡大もお願いしたところ快く承諾していただきました。次世代において、お互いの事業強化のためのM&Aという選択肢もあります。



〈著者プロフィール〉

代表取締役社長 佐藤 正人

昭和37年生まれ、大田原高校、新潟大学卒。

昭和60年足利銀行へ入行後、営業店、審査部門を経て平成16年退社。

在職中の事業再生の経験を活かし、平成18年栃木県で初めての事業再生専門のコンサルティング会社である(株)リンクスを設立し代表者に就任。以来地元中小企業の多くの事業再生を行っている。