

企業経営における 継承するもの、しないもの

引退したいのに後継者がいない。清算すれば社員が路頭に迷う……。オーナー経営者にとって事業承継は、最後に直面する超難問といえる。事業承継型M&Aはこれを見事に解決する手段だ。2013年11月21日に開催した日経トップリーダー特別セミナーには、この分野のけん引役として脚光を浴びるM&Aキャピタルパートナーズの中村悟社長が登場。経営者、社員、家族、買い手企業、すべてをハッピーにする事業承継を熱く語った。

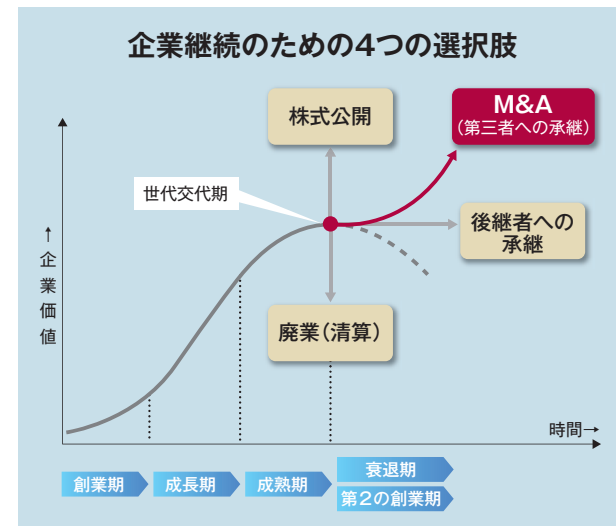
**事業を未来につなげる
理想的なリタイアメントが可能**

2012年、日本企業のM&A件数は1800件を超えた。過去20年で見るとほぼ4倍に増えたことになる。背景にあるのはオーナー経営者の高齢化だ。60歳以上の経営者は今や5割を超え、半数以上に後継者がいない。息子がいても継ぐ気がないか、あっても資質に乏しかったりする。だからといって、社員に託すのは個人保証の問題など障害が多すぎる。事業の将来性を思うと、そのまま継がせるのは気が引けるケースもあるだろう。

多くの経営者がそんな悩みを抱



M&Aキャピタルパートナーズ 代表取締役 中村 悟氏



えている現状を映してか、日経トップリーダー特別セミナー「企業経営における継承するものと、しないもの」は満員の盛況だった。M&Aキャピタルパートナーズの中村悟社長は、同社がサポーターサービスを提供する事業承継型M&Aの現状を説明。あわせてそのメリット、注意すべきポイントなどをわかりやすく解説した。

「オーナーは創業者利益を手に入れ、かつ個人保証から解放されて真の引退ができる。社員は働き続けられる上、買い手によっては待遇改善も期待できる。買い手は事業の拡大・発展を加速できる。友好的なM&Aで関係者全員が幸せになりうるのだ」多くの事例とともに展開した中村社長のレクチャーに、参加者は熱心に耳を傾けていた。

**検索ヒット率の高さが強み
顧客思いの手数料も魅力**

M&Aキャピタルパートナーズは、事業承継型M&Aのプロセスを終始一貫してサポートする。まずはオーナー経営者とのコミュニケーションの中で会社の現状を把握。その上で買い手企業の候補、想定される売却価格や候補先を提示する。これを受けて経営者がグーサインを出したところで仲介契約を結び、具体的な買い手企業の選定に入る。条件の合う相手が見つかったらトップ同士の面談、会社訪問、工場見学などを実施。価格やスケジュールなどが折り合ったら基本合意を結ぶという流れだ。

「当社の強みは、まずネット上の露出度の高さだ。『M&A』で検索すると、どの検索エンジンでも3位以内にヒットする。結果、年間850社ほどの企業からの問合せがある。定期的に開催している今回のようなセミナーを通じて接点ができる企業も多い。互いにメリットの多い『良縁』をセッティングできる理由はそこにある」

同社のもうひとつの優位性として、

1割を、最終契約を結んだところで残りの9割を支払う。つまりは純然たる成功報酬型なのだ。成功報酬の計算方法も顧客にやさしい。株式譲渡価額に有利子負債を加えた金額をベースに算出するのが一般的なのに対して、同社は株式譲渡価額だけをベースとする。有利子負債のボリュームにもよるが、数千円単位の差がつくことも少なくないのである。

「検討を始めてからM&Aの完了までは、ほぼ1年。その後、業務の引き継ぎに1年から2年かかる」と中村社長。引退を望む時期の2〜3年前に準備を始める必要があるということだ。事業承継を考える向きには、早めに相談することをおすすめしたい。

事例紹介

社員も取引先も喜ぶ 理想的な売却先が見つかった

M&Aキャピタルパートナーズの仲介で、調剤薬局チェーンを売却した内田智久氏のスピーチも興味を惹いた。手塩にかけた事業の売却を決めたのはいくつもの偶然の結果だと、彼はいう。



株式会社タカラスタッフ 代表取締役 内田 智久氏

「これからは大手チェーンに太刀打ちできない」と思っていたところに東日本大震災が起き、地元神奈川・湘南を津波が襲ったらどうなるかと想像した。たまたま得意先を失った同業者を助けるために、自分の店を譲ることを考えた。同社からM&Aを提案されたのは、ちょうどそのころだった。「自分を頼ってくれた社員や取引先を裏切るようで辛かったが、彼らも喜ぶ理想的な買い手が見つかったのは幸いだった。吹けば飛ぶような会社を救ってくれたことに感謝している」このケースの成功要因のひとつは、利益も売上げも過去最高を記録したタイミングで売却したことだ。その後、買い手企業の業績は右肩上がり。元社員や取引先とは今も円満に付き合っているという。

上場記念
セミナー

経営者のための 成功する 事業承継・M&A活用法

無料

本フォーラムでは、ハウステンボスを再生させたH.I.S.の澤田秀雄会長を講師にお招きし、その再生の軌跡をあますところなくお話し頂くと共に、M&Aを実際に経験された経営者の方々の体験談も含め、企業発展のための事業承継の進め方について皆様とともに検証してまいります。

2014年 2月 6日
14:00-16:55
(開場 13:00)

【会場】ベルサール汐留(東京都中央区銀座8-21-1)
【対象】経営者ならびに役員の方限定
【定員】1,000名(事前登録制)
※申込多数の場合は抽選となる可能性があります
【参加費】事前予約者のみ無料

第一部 14:00～15:00

「ハウステンボス 再生の軌跡」
～再生請負人・澤田秀雄が語る復活の舞台裏～
《講師》エイチ・アイ・エス 代表取締役会長 澤田 秀雄様

第二部 15:05～16:05

「中堅・中小企業のためのM&A活用法」
《講師》M&Aキャピタルパートナーズ 代表取締役 中村 悟

第三部 16:05～16:35

「私が会社を譲渡した理由」
《講師》ティー・ティー・ケー 元代表取締役 飛田 和博様

第四部 16:35～16:55

「事業承継・M&A成功のポイント」
《講師》M&Aキャピタルパートナーズ 代表取締役 中村 悟



澤田 秀雄氏
エイチ・アイ・エス
代表取締役会長

17:00～18:00
個別相談実施(事前申込制・限定5組)
※個別相談のお申込のお客様のみ
※申し込み多数の場合、別途日程をご調整させて頂くケースもございます。

【申し込み方法】ホームページからご予約ください

MACP

検索