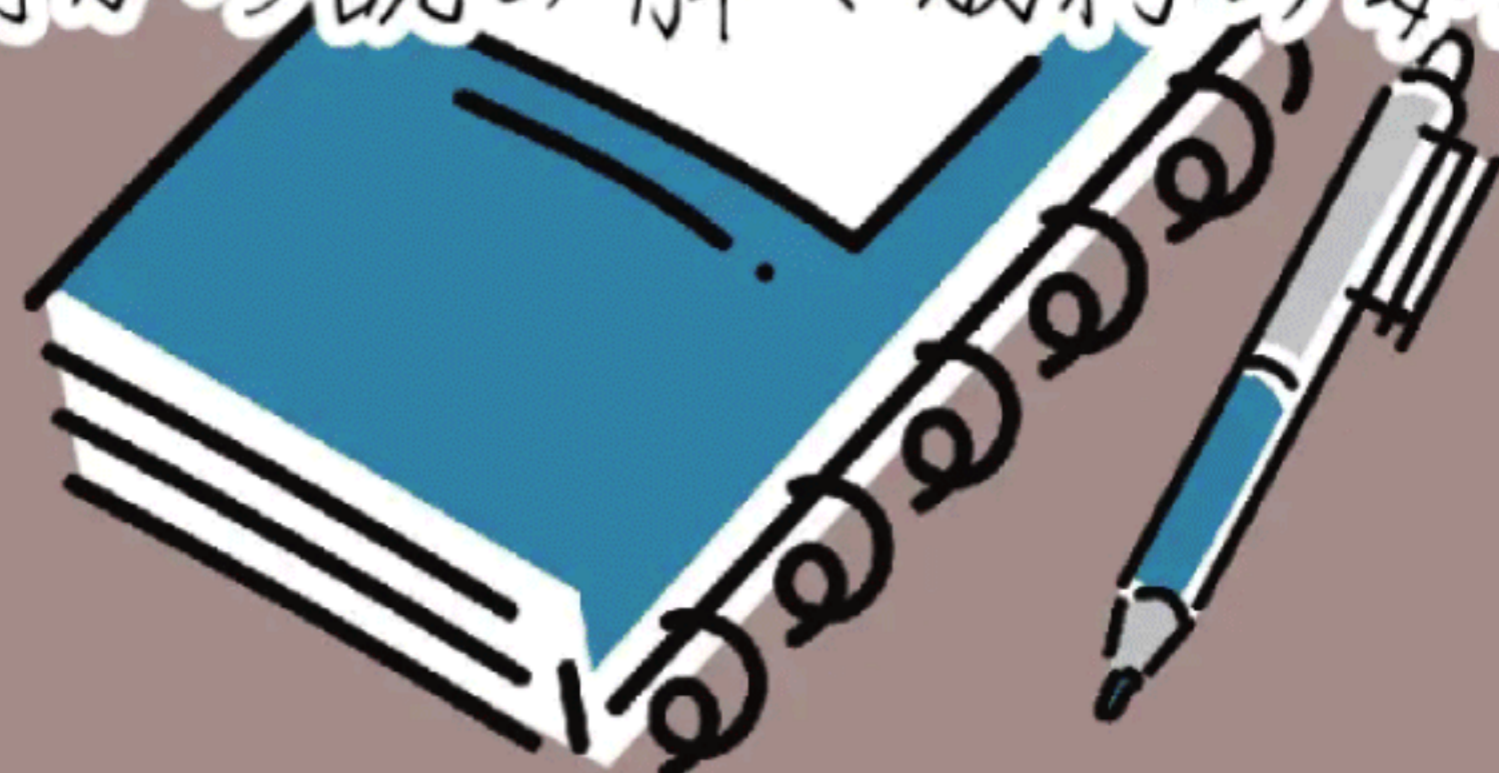


M&A diary

～事例から読み解く成約の要点～



現役のM&Aアドバイザーが現場で体験したM&Aの事例や、金融機関との取り組みを紹介するシリーズ「M&A diary～事例から読み解く成約の要点～」。今回のテーマは、「業況不振先でも相応の譲渡対価を得られた事例」。

金融機関の皆さんと面談する中で、「業況不振先なので、成功報酬を支払えるだけの体力がなく、案件化しづらい」という声をよく耳にします。確かに業況不振先に対するM&Aの取り組みでは、業況安定先に比べ譲渡対価が少額となってしまうケースが多く、M&Aコンサルティング会社へ支払う成功報酬の負担が重くなりがちです。

一方で、そうした場合でもスキーム次第で負担を軽減しつつM&Aを活用することは可能です。

飲食店を経営するA社は、創業以来、夫婦二人三脚で経営してきましたが、夫婦ともに60歳を越え体力も衰えてきたこともあり、引退を考え始めるようになりました。しかし事業承継を検討するも、子供たちは全く畑違いの業種に従事しており会社を継ぐ意思はなく、従業員にも会社を任せられる適任者はいませんでした。一時は廃業も考えましたが、金融機関からの借入が残っていたため、返済の為に事業を継続している状況でした。



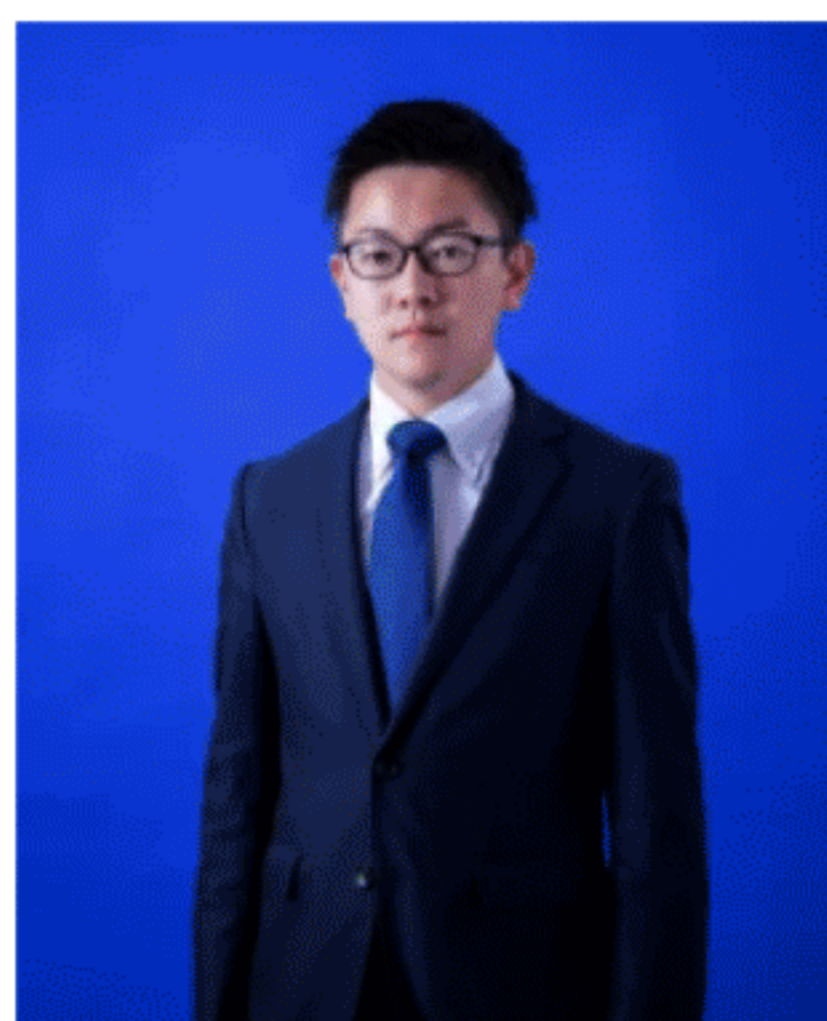
そんな折、メインバンクの支店長からM&Aによる第三者への承継を提案されたことをきっかけに相談がありました。

A社の業況は厳しく、法人としての譲渡対価は多くを見込めない状況でした。メインバンクのマッチングで譲受候補先は見つかりましたが、オーナー夫婦の譲渡後の手残りの少なさがネックでした。引退した後の生活を考えれば、少しでも多く手元資金を残したい、という気持ちは想像に難くありません。しかし、M&Aに係る報酬を支払ってしまうと、譲渡対価がほとんど残りません。

解決に向けオーナー個人の資産を含め改めて試算を行い、株式の譲渡と共に、オーナー個人の名義となっていた店舗使用の不動産をM&Aと同時に買手企業に譲渡するスキームを提案しました。

あわせて、オーナーから譲渡企業に貸付けていた個人貸し約2000万円のM&A成約直後に返済も行い、オーナー夫婦の手元資金をしっかりと残り円滑に事業承継を終えました。また、コンサルティング会社に支払う成功報酬も、国の支援策「事業承継・引継ぎ補助金」を活用したことで、半分以上負担を軽減することができました。

業況不振の先について、金融機関の皆さんや、経営者が「この会社ではM&Aの選択肢がない」と諦めてしまっているケースが散見されます。その要因はさまざまですが、少なくとも金銭的な負担は、スキームの組み合わせや補助金の活用で軽減する事が可能です。なかには対応が難しいケースもありますが、事業者ごとにM&Aの実現可能性を検討しますので、気軽に相談ください。



伊藤 耀一氏 (いとう よういち)
名南M&A株式会社
情報開発部 金融法人課
M&Aアドバイザー

大学卒業後、地方銀行に入行。渉外担当として中小企業の支援に従事した後、2022年1月より名南M&Aに参画。