

人生のスケジュールをふまえた早めの対応を



名南M&A
代表取締役社長
篠田 康人氏

純資産が多ければ 買い手はつきやすい

事業承継でお悩みの経営者にはM&Aも有力な選択肢となります。そして中小企業のM&Aは大多数が株式譲渡を通して行われます。これは全株式を買い手企業に売却して100%子会社とする手法です。非上場の自社株を換金できるため、経営者の方の引退後の税金が低く、手続きも比較的簡単になります。

では、買い手がつきやすいのはどんな会社でしょうか。それは何より財務

状態のよい会社です。特に貸借対照表の「純資産の部」は会社の長年の利益の蓄積を示すものとして重視されます。専門家による買収査定額は「純資産」+「営業権」（経常利益3年分など）で評価されますが、最終的には買い手との交渉を通して決定されます。それから「株主の整理」も非常に大切です。株主が30人いれば全員に株式を売ってもらうことが必要となるからです。特に歴史の長い会社では親族以外に株主が分散したり行方不明の株主がいることも多く、これは株式譲渡の大きな妨げになります。日ごろから株主名簿を整理して「誰がどれだけ株を持っているか」をしっかりと把握しておきましょう。

会社の磨き上げや 法令順守も大切

以前に私が担当した会社では、5年かけてM&Aを準備しました。会社の借金を減らし、不採算部門を廃止、不

良債権を処理、法人・個人の区別（個人の土地の上に会社の建物がある場合など）を明確化し、できる限り会社をシンプルな状態にしていきました。そのかいあってこの会社はすぐに譲渡先を見つけることができました。またコンプライアンス（法令順守）の徹底も不可欠です。増築の繰り返しで建築基準法に違反する建物になっていたり、介護事業者などで意図せずとも不正請求があった場合など買い手から避けられる原因となります。近年は財務監査に加えてビジネス監査（事業の将来性）や法務監査（契約関係の健全性）が行われることも多く、それらへの事前対応も必須となります。

M&Aは初回相談から相手先を検討し、お見合いを重ね、譲渡額を交渉し、最終契約まで半年から1年はかかるものです。ご自身の人生のスケジュールもふまえた早め早めの対応をお勧めします。