

**事業承継について（その2） ～M&Aによる事業承継～ 最終回**

中小企業の事業承継には、大別して、親族内承継、従業員への承継、M&Aの3つがあります。今回は、M&Aによる事業承継について述べたいと思います。

近年、当金庫お取引先企業においてM&Aが行われるケースが増えています。M&Aとは、企業の合併と買収の略です。

M&Aが増えている理由としては、経営者の高齢化による後継者不在が大半の理由になります。最近では、親族に後継者候補がいた場合でも、厳しい経営環境や業種の垣根を越えた生存競争等を理由にM&Aを選択する事例が増えています。

次に、3つに大別した各承継方法のメリットとデメリットを比較すると、以下の通りになると考えられます。

	M&A	親族内承継	従業員への承継
メリット	①広く候補者を求めることができる。 ②現経営者が会社売却の利益を獲得できる。	①内外の関係者から心情的に受け入れられやすい。 ②後継者を早期に決定し、後継者教育等のための長期の準備期間を確保できる。	①社内から幅広く候補者を求めることができる。 ②社内で長期間勤務している従業員に承継する場合は、M&Aより、社風や従業員の待遇の面で維持しやすい。
デメリット	①希望の条件(従業員の雇用、価格等)を満たす買い手を探索する時間がかかる。 ②第三者との交渉であり、不確実性を伴う。	①親族内に、経営の資質と意欲を併せ持つ後継者候補がいるとは限らない。 ②相続人が複数いる場合、後継者の決定・経営権の集中が難しい。	①後継者候補が経営への強い意志を有していることが重要となるが、適任者がいないおそれがある。 ②株式取得等の資金力がない場合が多い。 ③個人債務保証の引き継ぎ等に問題が多い。

出所：中小企業庁ホームページを元に、当金庫作成

M & Aは、買い手を見つけるまでに数か月～数年かかることが一般的です。買い手が見つかった後も、条件交渉、合意がなされなければ成立しません。そのため、M & Aを検討する場合は、十分な時間的余裕をもって臨むことが大切です。

当金庫では、M & Aを含めた事業承継をサポートしていますので、M & Aに関するご相談があれば、まずはお気軽にご相談ください。

最後に、M & Aを選択したことで事業承継が可能となった事例をご紹介します。

「事例」

A社の社長は、後継者不在を理由に廃業を検討していましたが、A社を共に支えてきた従業員とその家族の将来のことなどを考え、廃業以外の選択を模索していました。そこで、当金庫主催のM&Aセミナーに参加して頂き、M & Aの活用を提案しました。その後、当金庫が買収先（B社）を紹介し、M & Aの成約に至りました。A社社長の従業員や取引先を守りたいという強い思いにより、廃業を避けることができ、地域内企業の継続に繋がりました。