

スモールM&Aのススメ

一般社団法人 大阪中小企業診断士会 理事・プロモーション部長 柴田将芳



柴田 将芳 (しばた まさよし) 中小企業診断士

2009年：中小製造業で営業職に従事。2015年：rnc-Lotusを開業。以後経営戦略コンサルティングや事業承継コンサルティングを提供。2019年：株式会社rnc-Lotus設立。2020年：一般社団法人大阪中小企業診断士会 理事・プロモーション部長就任。

ごあいさつ

前回より誌面を頂戴しております一般社団法人 大阪中小企業診断士会で、理事・プロモーション部長を務めている柴田と申します。今後、当会から経営に関するヒントや、今さら人に聞けない！ というような記事を寄稿させていただきます。ぜひお付き合いください。

今回は事業承継の一分野ともいえるM&A、とりわけスモールM&Aと呼ばれる分野に焦点を当てていきます。

スモールM&Aとは

M&Aについては皆様ご存じでしょうか？ 企業等が他の企業等の株式や営業の権利などを買収するもので、よくあるイメージは、M&A後に買い手に吸収されてしまうタイプのM&A「吸収合併型」でしょうか。実は近年では吸収合併型のM&Aよりも、売り手の法人格・事業体をそのまま残して買収するケースが主流になってきています。さらに、その裾野も広がっています。近年では小・中規模の法人・個人事業が売買されるプラットフォームも浸透しつつあり、最安値では数万円から取引が成立している事例もあるほどです。小・中規模の売買を可能にしている“プラットフォーム”は売り手・買い手だけで売買交渉できるケースもあり、多額の費用をかけずに売買できるメリットがあります（ただし、相応の手間はかかりますが…）。また、アドバイザーをつけたとしても、報酬の相談が可能ですから、イメージされているよりも負担が軽いケースも多いです。

プラットフォームを利用したM&Aの例

まずは、プラットフォームを利用した売買交渉の種類をご説明します（図1）。

①は、上述したように、売り手と買い手が直接交渉するケ

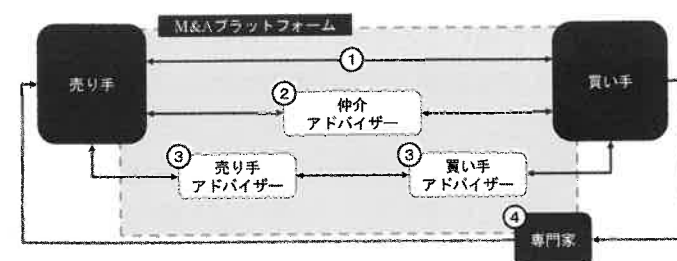


図1 M&Aプラットフォーム図

ースです。

②は、仲介アドバイザーとよばれるM&Aの専門家が関与するケースです。不動産の仲介業者をイメージしてください。仲介アドバイザーは売り手・買い手双方から報酬を得ます。

③は、それぞれにアドバイザーが関与するケースです。アドバイザー同士が売り手・買い手の意向をもとに交渉を進めます。

④は、買い手が選定した会計士や税理士、弁護士、社労士、中小企業診断士などの専門家による調査で、後述する基本合意契約後に企業調査・法務調査・財務調査・労務調査など、必要に応じた調査が実施されます。

スモールM&Aの手順

次に、どのような手順でスモールM&Aが進むのか、ここでは売り手視点で見えていきます。

■ Step1. ノンネーム情報登録

まず、プラットフォーム上に売り手の情報を登録します。とはいっても、詳細に書き過ぎてしまうと、誰が事業を売ろうとしているかが明らかになってしまいますので、ここでは“ノンネーム”と呼ばれる個別情報を特定されない程度の情報にとどめます。例えば図2です。これは、あるプラットフォームに掲載されている案件の情報です。わからないように、でも興味を抱かせるようにというバランスが難しいのですが、図2以外にも従業員数や許認可・資格の有無、サービスの特徴、ある程度掘り下げた財務情報などを載せるケースもあります。

■ Step2. 問い合わせ対応

ノンネーム情報を見た買い手候補がアプローチしてきます。多くはプラットフォーム上のメッセージ機能を利用してやり取りします。この時点ではまだ売り手の会社名は明かさず、買い手候補の質問に回答していきます。ある程度買い手の本気度を図ることが大事です。

■ Step3. 実名開示交渉

問い合わせのやり取りが進み、個別情報を開示しても良いと感じた場合には実名開示を実行します。この時点で買い手と秘密保持契約を結び、情報の漏洩を防ぎます。この後、決算書や登記簿、販売管理ソフトの情報などを開示していき、より深く売り手のことを知ってもらいます。

■ Step4. TOP面談から基本合意

経営者同士が面談して、お互いの人となりや事業に対す

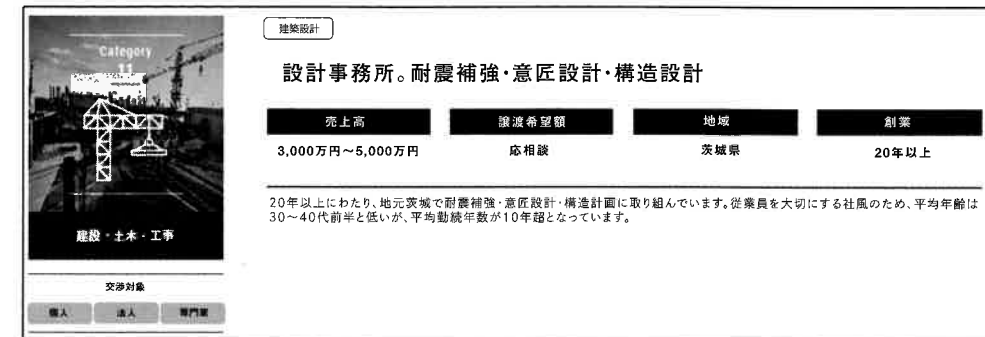


図2 プラットフォームに登録された案件例

る思いなどを話し合います。そこで問題がなければ、より詳細な交渉に入るために基本合意契約を結び、独占交渉に進みます（複数候補を残すケースもあります）。基本合意後には買い手が選定した専門家による調査を受けるケースがあります。

■ Step5. 最終合意契約

詳細な条件詰めが完了したら、その内容を契約書に落とし込み、最終合意契約を交わし、譲渡金額の支払いを受けます。この契約書が非常に重要で、後から隠れた負債や虚偽などの瑕疵が見つかった場合の対処についても記されることとなりますので、注意が必要です。

ここまでの流れが数カ月程度のスケジュールで進められます。ステップが振り出しに戻るケースや、後から隠れた負債や瑕疵が見つかるというトラブルになるケースもあります。自社の譲渡を検討する余地がある場合は早めに社内情報の整理をされることをおすすめします。また、現時点では売る気がなくても、買い手がどれほど興味を持つか試す目的でノンネーム情報だけを載せる場合もあります。掲載にあたっての手数料などは無料のプラットフォームもあるので、上手に利用したいですね。

アドバイザーをうまく利用する

M&Aに慣れた経営者はそう多くありません。ましてや、売り手の立場に慣れた方となるとほとんどいないでしょう。前述したステップを把握されたとしても、交渉には手間がかかりますし、交渉の場において不利に立たされるケースがほとんどです。そうなる前にぜひアドバイザーの活用をおすすめします。ただし、うまく利用するためには注意が必要です。

仲介アドバイザーの場合には、今後も買い意欲が見込め

る買い手寄りで交渉が進んでしまうケースがあります。その対処法として、アドバイザー契約時にセカンドオピニオンを許可する条項を設けることがあります。

例えば、企業価値の算定に関してや、契約書の確認などについて特定の専門家や公的機関の確認を許可してもらうようにします。ただし、各方面に相談し過ぎてしまうと情報漏洩リスクも高まりますので、この点に注意が必要です。

売り手の単独アドバイザーとして利用される場合には、自分だけの味方ですので、情報を惜しみなく提示したうえで、交渉や情報開示の権限をどこまで与えるかを意識してください。

中小企業診断士がどのようにかわるか

スモールM&Aにおいて、中小企業診断士が関与する事例も増えてきています。経済産業省から発行され、昨年4月に改訂された中小M&Aガイドラインには、中小企業診断士がどのようにかわるかが明示されています。経営に関する広範な知識を持ち、事業者に寄り添って、広く・深く知り、客観的な目線で助言ができる中小企業診断士は、売り手アドバイザーの場合は売り手の強みを把握して交渉に臨みます。買い手アドバイザーの場合には、買い手のニーズを把握して売り手の情報を客観的に判断するお手伝いをさせていただいています。また、スモールM&Aにおいては、事業譲渡に向けた経営の磨き上げも重要性が高いです。早い段階からご相談いただき、より良い交渉のテーブルにつくための準備もお手伝いさせていただいています。

もしも事業承継の手段のひとつとしてM&Aを検討される場合には、お早目にご相談ください。M&Aだけに偏ることなく、その他の手段も交えた検討を議論させていただき、より適した事業承継の手段を選ぶお手伝いが可能です。