

将来の道筋に可能性

沖縄 つむぐ力

事業承継の現場から

神谷繁

事業再生の手法としてM&A(第三者承継)を活用した多くの事例をサポートしてきたが、ここでは三つの事例を紹介したい。

経営難に陥っていたA社(食品加工業)は、経営改善計画を作成し、金融機関との協議に臨んだ。A社は社長以下、全役員が70歳を超え、後継者も決まっていなかったため、M&Aで企業存続の道を模索することとなった。

譲受候補先を探し始めたところ、

事業再生手法のM&A

*17

M&Aを活用した事業再生

メリット	デメリット
①債務整理(保証債務含む)の解決につながる	①スポンサー探しに時間を要する可能性がある
②事業が継続でき取引先との関係を継続できる	②経営者の交代による経営方針に関する不確実性が伴う
③従業員の雇用が維持される	③計画的に手続きを進める必要がある

ろ、事業の継続を実現できる相手が見つかり、譲渡契約の締結に至った。金融機関には、譲渡代金の全額を借入金の返済へ充てることを条件に、役員の見積債務の全面

解除と個人住宅の担保解除を了承してもらい、経営陣が全員退陣することで一定の方向性を見いだすことができた。

次に、業績が順調であったB社(食品製造業)の事例だが、40代後半の社長が急逝し、当時経理を担当していた妻が経営を引き継いだ。

ところが、新社長はリーダーシップを発揮できず、当時約400社あった取引先も1年半後には半減。経営再建に向け営業戦略の見直しを図ったが、一度失った取引先は大半が戻らなかった。残念ながら、B社はM&Aを選択して会社を売却したが、懸案だった金融債務を清算できた。

3番目は、小売店を複数展開するC社(小売業)から、会社の清算手続きをサポートいただきたいとの相談を受けた事例である。

事業内容を精査した結果、仕入単価が高く、営業力が弱いことが判明。会社を清算して資産を処分しても、金融機関の借入金が残ることは明白だったためM&Aを提案した。

譲受候補先として「新たな仕入業者」と「営業力の高い同業者」が浮上した。両社の代表者に、共同で会社を設立しC社を譲り受ける提案をしたところ「シナジー効果がある」と判断。即決で合意してもらい、経営再建を果たすことができた。

事業継続が困難に陥っても、M&Aで将来の道筋を描ける可能性がある。諦めずに興事業承継・引継ぎ支援センターや専門家へ相談してほしい。(おきなわ経営サポート代表取締役 興事業承継・引継ぎ支援センター マッチングコーディネーター) 毎週水曜掲載