

経営サプリメント

各方面の専門家によるビジネスに役立つエッセンス

「事業承継」という選択肢 事業承継により、事業を拡大しよう!

近年、中小企業の休廃業数は増加傾向にあります。一方で倒産件数は増えていないため、中小企業が「倒産してはいたのに休廃業に追い込まれている」状況であると言えます。秋田県内においても後継ぎ不在の問題は深刻化しており、金融機関や各支援機関では体制を整え、「事業承継」に関する支援施策を講じています。今回はその中から親族外承継の仕組みを紹介します。

「事業承継」の機会の増加



後継者不在の会社の中で、第三者への事業承継(いわゆるM&A)を希望する会社が増えています。

一昔前であれば、中小企業のM&Aは現実的に難しい選択肢でした。しかし近年、社長の平均引退年齢が70歳と言われているなか、団塊の世代の社長が70歳を超え、後継者不在による廃業が増えています。その対策として、後継者不在による譲渡希望の会社と、譲受希望の会社をマッチングさせる仕組みができあがり、中小企業のM&Aも増加しています。

どのような会社が後継者不在により譲渡希望となっているのか

結論から言うと様々な会社があります。業績が良い会社もあれば、債務超過で廃業する資金が足りないような会社まで存在します。

業績が良い会社であれば、企業価値が高く、M&Aによる買収価額も高くなりやすいです。一方で、債務超過で業績が悪い企業は、金融機関からの借入金が多額にあり、企業価値はありませんが、M&A(株式譲渡)で借入金も引き

継ぐことになってしまいます。

一般的に、前者であれば株式譲渡により会社を引き継ぐ方法が採られ、後者の場合は、株式譲渡による借金も引き継ぐことになるので、事業譲渡の方法により必要な事業資産を買い取ることが多いです。

どちらにしても、M&A後の事業により、買収に見合った成果が得られれば事業承継は成功と言えます。

事業承継の目的を明確にしよう

事業承継の目的は様々ですが、一般的には、①販路の拡大、②技術・仕入の確保、③人材の確保、④許認可の取得、を目的にしていることが多いです。

譲渡を希望する会社の売上・利益をそのまま引き継ぐことを目的とするよりも、引き継いだ後の事業展開で活かせるものがあると、よりM&Aの効果が高まります。



泉田公認会計士・税理士事務所
公認会計士・税理士

いずみだ まさとし
泉田 雅俊

大手監査法人を経て独立。監査業務、税務業務のほか、財務デューデリジェンス、株式価値算定業務、経営改善計画策定などの業務を行う。平成29年4月から、秋田県事業引継ぎ支援センター統括責任者補佐として、事業承継に対する支援も行っている。

M&Aのマッチングの流れ

マッチングの流れは図のようになります。

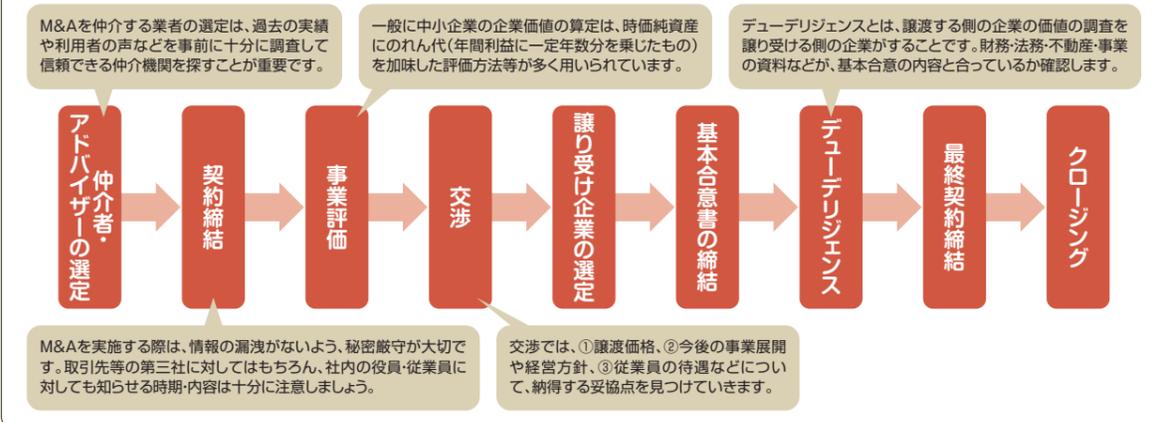
M&Aは、譲渡希望の会社と譲受希望の会社が出会うまでに時間がかかります。また、出会った後で事業の内容や財務状況を確認し、譲渡の条件についてすり合わせを行

うため、最終的な合意、契約に至るまでさらに一定の時間がかかるのが通常です。

その過程で条件が合わず、最終的な合意、契約まで至らないケースも多いのが実情です。

M&A マッチングに向けた流れ

(出典:経営者のための事業承継マニュアル 中小企業庁)



企業価値の算定方法は?

様々な方法がありますが、中小企業のM&Aで用いられるのはいわゆる年倍法と言われる方法で、時価純資産に営業権を加えた額を企業価値とする方法です。

なお、企業価値と実際の買収価格は必ずしも一致せず、企業価値は一つの目安と考えてください。

純資産価額とのれん代による企業評価の算定事例

(出典:経営者のための事業承継マニュアル 中小企業庁)

時価純資産		+	のれん代		=	企業価値
等価純資産(貸借対照表から)	200		損益計算書から			
土地の含み損	▲30		売上高	500		
保険の解約返戻金	10		経常(営業)利益	30		
退職給付引当金の未計上	▲20		▶ 経常利益の2年分(30×2年分)をのれん代60として計上			
合計	160					
			160	+	60	= 220

事業承継についての相談窓口

M&Aの相談先として国の運営する「事業引継ぎ支援センター」があります。社外への引継ぎに関する窓口相談、マッチング支援などを行っています。

窓口では事業引継ぎに精通した専門家が秘密厳守のうえで相談対応を行っていますので、ご相談があれば「秋田県事業引継ぎ支援センター Tel.018-883-3551」にご相談ください。