

（株）TKC 中小企業事業承継支援部からのお知らせ

TKC会員関与先企業様の親族外事業承継（M&A）をぐい支援いたします

親族外事業承継支援専門の部署を新設しTKC社と連携した活動を開始しています

株式会社TKC 中小企業事業承継支援部 部長 佐々木 学

中小企業数減少、経営者高齢化、後継者確保の困難化を背景に国が本格的に事業承継支援に

乗り出す中、TKCでは、昨年10月に会員関与先企業様のM&Aを主とした親族外承継支援を行う「中小企業事業承継支援部」を新設しました。

当支援部は、中小企業のM&Aにおいて豊富な経験を持つ株式会社Tomorrow's Business Creation（以下「TKC社」と、業務契約締結のもと連携した活動を開始しています。

TKC社は、監査法人テイケイエイ飯塚毅事務所（現新日本有限責任監査法人）出身の大山修

社長が、金融機関やコンサルティング会社での豊富な経験をお持ちの渡部潔専務とともに設立した、M&Aコンサルティングを主業務とする会社です。

TKC社には（株）TKCも出資しており、現在、私をはじめTKC社員が常駐し業務を行っています。今後順次増員を図り、支援活動を充実させてまいります。

すでに会員先生方からは、多くのご相談をいただいています。「具体的な案件になるか分からない」という段階でも結構ですので、ぜひお気軽にお声がけください。

M&Aを通じて関与先中小企業の存続と日本経済の活性化に貢献します

株式会社Tomorrow's Business Creation 代表取締役 大山 修

中小企業のM&A支援の担い手が必要

今回の（株）TKCとの連携の出発点には、相談相手や支援者の不足により事業承継が進まない

多くの中小企業があるという現実、そうした中小企業にM&Aの手法を普及することにより、中小企業の活性化ひいては日本経済の活性化に少しでもお役に立ちたいという思いがありました。これはTKC社の創業の思いでもあります。

その背景には二つの視点があります。一つ目は、中小企業のM&A支援の担い手不足です。

中・大規模企業のM&Aの支援者は、メガバンク、地方銀行、証券会社、M&A専門会社等、

民間の担い手がひしめいています。

しかし、中小企業庁のリポート『事業承継に関する現状と課題について』（平成28年11月）によれば、「中小企業・小規模企業のM&Aについては、近年、小規模案件（年商3億円以下、手数料1千万円未満）を手がける民間仲介業者が散見されはじめたが、依然、プレイヤーの絶対数が圧倒的に足りていない状況」とされており、このままでは中小企業の雇用、技術、ノウハウが失われてしまう可能性が

高いといえます。

二つ目は、後継者不在に悩む経営者からの税理士への期待です。前述のリポートにおける経営者へのアンケートでは、「後継者問題の相談相手」の問いに対する最多の回答が「特に相談相手はいない：36・5%」、次が「顧問税理士・公認会計士：28・1%」となっており、経営者の孤独な現状とともに、経営者の一番身近な存在で会社の内部情報にも精通している顧問税理士への期待がうかがえます。

顧客の立場に立つて 最適な解決方法を提案

この二つの背景から、TKC会員の皆さまと連携し、中小企業のM&A支援を担うことは社会的に大きな意義のあることだと強く感じています。

◎活動方針

私たちは、何よりも「信頼第二」を掲げ活動しています。それは、顧客のニーズに何でも応えようと

いうことではなく、顧客の立場に立つて最も望ましい解決方法を提案するという姿勢だからです。具体的には、以下の3点を活動方針としています。

①単なるM&A情報の仲介ではなく、M&Aのコンサルティングを提供する

相手探しはM&Aアドバイザーの重要な仕事の一つですが、M&Aを検討するまでの不安や問題を解決できなければすべての関係者をハッピーにはできません。事前準備からのM&Aのプロセス全体を丁寧にサポートします。

②必ずトップと直接コンタクトを取れるネットワークでのご縁を探す

二重三重の仲介やインターネットで不特定多数の公募を行う情報仲介業的な仕事ではなく、必ずトップまたは意思決定権者と直接コンタクトを取れるご紹介のみを行います。

③原則として着手金不要で成功報酬のみ、最低報酬の設定も

ありません

近年M&A仲介専門会社が増えています。最低報酬の設定がネックとなり、ビジネス規模が大きくない中小企業の利用は進んでいないのが現状です。私たちは中小企業の実情を考え、完全成功報酬、最低報酬制限なしを原則としました。

◎ご相談内容の一例

・関与先経営者から「買い手（売り手）を探してほしい」と言われたが、具体的に何から始めればよいか。
・経営者同士がM&Aに関し合

意だけはしているが、その後の手続きについてアドバイスを受けたい。

・M&Aや株主間売買のための株価評価を実施してほしい。
・関与先の将来のM&Aに向け今から準備したいので、相談に乗ってほしい。

ぜひ、関与先の事業承継の際にご検討ください。

大山 修 略歴：公認会計士、第14回飯塚殺賞受賞（全国会中央研修所「会計指針」教材作成小委員会にて）、監査法人「エイエイ飯塚殺事務所」（現新日本有限責任監査法人）を経てTBC設立。

お問い合わせ先

株式会社Tomorrow's Business Creation
(略称：TBC)

代表取締役：大山 修

所在地：〒102-0072

東京都千代田区飯田橋1-8-10
キャッスルウェルビル6F

ホームページ：http://tb-creation.hp.gogo.jp

担当：佐々木 学（常駐のTKC社員）

TEL：03-6265-6585

E-mail：sasaki.mnb@tb-creation.co.jp

参考図書



『事業承継がうまくいく 中小企業のM&Aマニュアル』
(中央経済社)

TBC専務取締役
渡部 潔 著書

中小企業のM&Aの実際、顧問税理士のかかり方、具体的な事例等が分かりやすく掲載されています。

ご購入はTKC出版まで
(TEL:03-3239-0068)