

TKC会員事務所関与先企業の親族外事業承継(M&A)を支援しています(2)

株TKCと株TBCが一体となった支援活動

株TKCでは、TKC会員の関与先企業様を対象とした親族外事業承継(M&A)支援の専門部署として「中小企業事業承継支援部」を設立し、中小企業のM&Aにおいて豊富な経験とノウハウを持つ株TBCとの業務契約締結のもと、連携した活動を実施しています。先月号に続き、会員先生からご相談いただいた支援事例をご紹介します。

【支援事例2】経営者が迷われている段階からのご相談

「年商数十億円規模の自動車部品メーカーA社の経営者が、後継者不在で、今後の事業継続や従業員の継続雇用に漠然と不安を感じている。相談に乗ってほしい」との相談が、B会員事務所の巡回監査担当者の方から入りました。

本件は、「一体当社の企業価値(譲渡価格)はどのくらいなのか」という質問から始まりました。

M&Aにおける企業価値は譲受先との交渉で決定されるものであり、基本的な考え方がいくつもあることから、形式的な回答だけでは誤解が生じると考え、まずはA社経営者との面談を行いました。すると、A社経営者には健康上の不安があり、後継者もいないため数年先の事業承継の道筋をM&Aという手法で明確にできないか、とのお考えであることが判明しました。

当方としては、「実際の買い手候補と交渉することで、M&Aにおける自社の立場や外部からの視点が明確になるのでは」との提案を行いました。当初、A社経営者は譲渡時期に迷いもあつたため10%程度の資本提携先を探す提案としたところ、積極的にM&Aを推進して事業拡大を図るC社他1社が名乗りを挙げ、トップ面談を行いました。これらの経緯から自社の可能性を確信したA社経営者は、資本提携ではなく最初から

100%株式譲渡でのM&Aに方針転換。C社を譲受先候補先に絞り、デューデリジェンス(買収調査)を受けることとなりました。

C社は買収資金を金融機関からの融資で調達することや、C社が海外子会社(タイ)を持っていること等から、デューデリジェンスは300項目を超えました。また、会計士・弁護士等の専門家計20名超出席のもと行われたトップ面談等はA社経営者の想像を超えるものとなりましたが、当方は、トップ面談への同席、海外子会社の現地調査への同行——等の対応をして、A社経営者を徹底的にサポートしました。その結果、両社合意の上でのご成約までに至りました。

当方では、関与先経営者のお考えが固まっていない段階からでも、伴走してご支援ができます。ぜひお気軽にご相談ください。

(TKC中小企業事業承継支援部

山内克展)

【ご相談窓口】まずは、お気軽にご相談ください！

- (株)TBC (旧社名：株式会社Tomorrow's Business Creation)
- 代表取締役：大山 修
- 所在地：〒102-0072 東京都千代田区飯田橋2-6-6ヒューリック飯田橋ビル5階
- 電話番号：03-6265-6585
- TBC駐在TKC社員：佐々木 学、中島 剛、角園庸徳、山内克展
- お問い合わせ先：佐々木 学 sasaki.mnb@tb-creation.co.jp
- TKCグループホームページ紹介ページ <https://www.tkc.jp/jigyoshokei/shinzokugai/>
- TBCホームページ <https://www.tb-creation.co.jp/>(アイ・モバイル社「BESTホームページ」利用ホームページ)

