

事例 2 成長戦略としてM&Aを選択

譲渡企業 ■業種:機械製造業 ■所在地:東京都
■年商:約60百万円 ■従業員:約5名

成約までの経緯

譲渡企業は段ボールなどの加工機械を製造、販売。製品に自信はあったが、経営資源に乏しく、業績に繋がらない悩みを抱えていた。さまざまな方法を模索する中、M&Aにより自社をさらに成長させられる可能性があることを知り、55歳という若さで譲渡を決意した。

譲受企業は包装機械を作る、業種の親和性が高い企業。また、東南アジアに販路を持ち、譲渡企業の「東南アジアに拡販したい」という目的にもマッチした。約9か月の期間を経て、無事に成約。譲渡側社長の代表権は外れたが、取締役として改めて迎えられ、公私ともども充実した日々を過ごす。

コンサルタントの目

譲渡側社長は先代社長の父親から負債ごと事業を受け継ぎ、宮城県で被災されるなど、これまで苦勞の道を歩んでこられました。「従業員の雇用と自社の製品を守りたい」という強い想いの下、早期でのご決断でした。

譲受側社長はこれまでのM&Aのご経験から、譲渡側社長の手腕を含めて企業価値を評価。譲渡側社長に「今後10年間は取締役として手腕を発揮してほしい」と要望されました。

中小企業の社長、特に製造業では自社にそれほどの価値はないと思われる方が多いようです。実はそれは誤りで、技術力、精緻さなどマッチング次第で大きく評価されることが少なくありません。重要なポイントは、時間の猶予があるうちに着手すること。我々は20年の知見があり、全国の信用金庫ネットワークを駆使して、ご希望が叶うベストなお相手探しをお手伝いします。

譲渡企業の声

M&Aで会社を譲渡することは決してネガティブではなく、株式を上場するぐらい誇らしいことだとわかりました。お相手から企業価値を認めてもらい、パートナーとしてともに成長できることは無上の喜びです。



信金キャピタル株式会社
経営支援部担当部長
水井 健司氏

事例 1 社長急逝でM&Aに活路

譲渡企業 ■業種:電子機器製造業 ■所在地:東京都
■年商:約200百万円 ■従業員:約20名

成約までの経緯

電子機器の製造開発を行う譲渡企業は、従業員は20名弱の規模ながら技術開発力が高く経営は順調。しかし経営者が急逝。妻が社長となるが技術力の維持、経営に危機感を抱き、取引のある信用金庫の支店長に相談した。信金キャピタルの魚谷氏は現経営者の健康状態から早急な対応が必要と判断し、企業価値が損なわれないように早急な対応を目指した。

譲受企業として候補となったのは長野県の電子機器製造業。自社の技術力を新たな取引先へ売り込むことを考えており、地元の信金が情報を提供しマッチングにつながった。

コンサルタントの目

同様のケースで、以前にもご主人を亡くされた奥様がごんごん体調を悪くされた事例がありました。今回のご相談者も同じ境遇にあり、時間との勝負であると自分を鼓舞して早急な対応を心掛けました。

譲渡企業の準備と同時進行で譲受企業を20~30社選定し、確度の高い5~6社に提案しました。最終的に半年間ほどで成約となりましたが、これほどの早さで実現できたのは稀で、通常1年は要します。信用金庫のネットワークで候補企業の情報入手することができ、うまく成約に結びつけることができました。

会社は生き物です。無為に時間を過ごせば、会社の業績が落ち、企業価値も失われかねません。特に経営者が体調を崩された場合など、その可能性が高くなります。会社と経営者個人のためにも、選択肢が多いうちに、ご相談をいただくと最良の結果に結びつくと思います。

譲渡企業の声

先代社長の築いた技術を託すため、高い技術力を持った企業を希望しました。会社が持つ技術をしっかり評価していただける、非常によいお相手を見つけられました。



信金キャピタル株式会社
経営支援部担当部長
魚谷 逸人氏



信金キャピタル株式会社
代表取締役社長
山口 和男氏

信金キャピタルの「信金ネットワークを活かすM&A」相互扶助の精神に立ち、事業承継問題を解決に導く

コロナ禍において、これまで堅調に事業を営んできた企業や後継者候補がいた企業にも先行き不安が広がっている。廃業へと一気に雪崩を打つ可能性も危惧される中、経営者の意向をくみ取り、買い手売り手ともにシナジーを得られる事業承継の手段として期待されているのがM&Aだ。中小企業に寄り添い、全国の信用金庫ネットワークを活かした、信金キャピタルだけが実現できるM&Aの姿に迫る。

Q M&Aの意義をどうお考えですか。

A 中小企業の経営者の多くが団塊の世代に該当しています。2025年までに経営者が平均引退年齢である70歳を超える企業は245万社と言われており、約半分の127万社が後継者未定という大きな問題を抱えています。日本では、後継者候補として親

族という考えが一般的ですが、ご子息に話をしてみると後を継ぐ気がなかった、というのはよくあることです。親族内承継が叶わない場合、共に会社で働いてきた役員などが候補となりますが、そこには、会社の借入金の保証人になることへの抵抗感、前経営者から株式を買い取るための資金調達など、さまざまな問題があります。

親族内にも社内にも後継ぎがいなければ廃業するしかないのか。決してそんなことはなく、第三者に事業を承継する手段がM&Aです。中小企業の経営者はM&Aと聞くと、「大きな会社のことだろう。うちは関係ない」と判断される方もいますが、当社は中小企業のM&Aを数多く手掛けています。株式譲渡が一般的な形式で、看板も、従業員も、取引先もそのままというケースがほとんどです。外から見ればM&Aを

Q M&Aを手掛ける会社は多数あります。信金キャピタルならではの強みについてお聞かせください。

A 当社は信用金庫業界の専門会社であり、全国津々浦々に信用金庫のネットワークがあり、また特定の業種について買いたいという双方のニーズについて、近隣地域、遠隔地を問わず、全国規模でマッチングできる体制が強みです。2001年の設立当初から中小企業のM&Aを手掛け、成約件数は150件以上に上ります。

売り手、買い手の双方の社会的信用、財務状況を把握しており、信用力のある企業を候補としていきます。これは金融機関系ならではの優位性です。また、相互扶助の目的でM&A支援を行います。営利目的ではなく、地域に必要な会社を廃業から救うという理念のもと活動をしていることから、安心してご利用いただけるかと思えます。ご相談は無料にて承っております。

廃業を決意する前に、または体調などを崩して駆け込まざるを得なくなる前に、できる限り余裕を持って検討を始めることが重要です。時間に余裕があれば、経営の見直しによって企業価値を高め、好条件での譲渡に結びつけることも可能です。一方で、発展を目指す買い手はM&Aによって新たな収益の柱を作ることができ、そのためのアドバイスも行いますので、まずはお気軽にご相談ください。

信金キャピタルとは

信用金庫業界の中央金融機関である信金中央金庫の100%子会社。全国7,237店舗(2020年3月末)の信用金庫を通じて、事業承継・M&A相談対応、資本金供給などの支援サービスを提供している。信用金庫は相互扶助を目的とした非営利法人であり、信金キャピタルも業界の専門会社として利益第一主義とならない運営を実施。中小企業(従業員数10名未満の場合も含む)に特化し、年間数百件の事業承継・M&Aの相談を受けている。

