

特集

事業継続への
思いが切り口！

M&Aによる 事業売却提案

経営者のビジョンに
応えるための
アプローチ&提案ノウハウ



経営者のビジョンを切り口とし M&Aはあくまで事業承継の 一手であることを伝えよう

帝

国データバンクの2022年調査によると、

全国の中小企業における代表者の就任経緯では、2011年の調査開始以来初めて「M&Aほか」が2割を超えた。後継者候補についても、「非同族」が36・1%で1位だった。「子供」の割合（35・6%）を抑えて「非同族」が最も高い割合となったのは、調査以来初だ。

M&Aは、他企業の買収等による事業の拡大を目指す企業のほか、後継者不在に悩む企業が第三者承継の方法として検討できる。M&Aの成約件数の増加は、中小企業の事業承継問題の解決が進んだという意味で前向きな動向だ。

思いを置き去りにした
M&A提案はNG

一方で、M&A仲介事業者等による営業活動が過熱気味だとの声もある。中部地方の

とある製造業経営者は「毎日のようにDMや電話がくる」と食傷気味で話す。

多くの中小企業経営者にとって、事業承継は繊細な問題だ。特にその地域で長年事業を営む経営者は、地域や従業員、取引先などに思い入れや責任感をもって事業を継続している。たとえ後継者不在だとしても、経営者の思いを無視してM&Aを提案するばかりでは、決して喜ばれることはないだろう。

重要なことは、まず経営者の心情やビジョンに寄り添うことだ。直接的に事業承継やM&Aを切り出すのではなく、「今後の事業をどのようなお考えですか」などと声をかけ、親身に寄り添う姿勢が切り口となる。

そうして事業継続の意思があり、後継者不在に悩んでいるようなら、あくまで事業承継の1つの選択肢としてM&

Aを伝えたい。その際には、M&Aには株式譲渡や事業譲渡をはじめとする様々なスキームがあり、経営者の希望に合わせたスキームを選べることを情報提供する。

経営者からは「本当に売れるの？」「売却後の従業員はどうなる？」など、様々な疑問が返ってくるだろう。具体的なM&A支援は専担部署や提携する仲介事業者が行うにしろ、担当者でも基本的な情報については返答して、経営者からの信頼に応えたい。

本特集では、事業を残したいが次期経営者にめどがないという取引先を想定し、営業店担当者が押さえておくべきM&Aの基礎知識や提案の流れなどを取り上げる。

● 役員収益等の金融機関都合ではなく、あくまで取引先の事業承継支援の一手として、M&Aによる事業売却提案に取り組んでほしい。