

事業承継 成功のための10か条

～買い手の10か条～

*売主である経営者・譲渡会社から企業（大企業・親事業者を含む）が株式・事業を買収（M&A）する場合を想定しています。

1 “事業承継”をBCPの観点から捉える。

→自社のサプライチェーンの維持、見直し、再構築のなかで、事業承継を必要とする取引先企業（とくに、後継者未定企業、不在企業）が無いか検証し把握する。

2 側面支援にとどめるか、統合・買収するかを検討する。

→サプライチェーン維持のために、親事業者等として、後継者教育、資金援助、役員派遣などの側面支援にとどめるのか、取引先同士の統合や、自社・グループ会社による買収を行うか、検討する。

3 ライバル企業の先手を取ってリスクを回避する。

→対象会社やその取引先をライバル企業に奪われないようにその動向に注意し、早めに対策を講じる。

4 “売り手”情報の管理を徹底する。

→譲渡会社の信用低下、従業員等の辞職・転職、ライバル企業による買収、ライバル企業に取引先を奪われる、などのリスクがあるので、情報管理を徹底する。

5 トップ面談で売主の経営理念と人間性を確認する。

→譲渡会社経営者との面談でその経営理念と人間性を確認し、その後、担当者レベルで交渉を詰めていく。基本条件について合意に達したら基本合意書を締結する。

6 “株式譲渡”と“事業譲渡”の2つの承継方法を検討する。

→中小企業を買収する場合、①株式譲渡、または②事業譲渡の方法によるのが一般的。それぞれのメリット・デメリットを検討して選択する。

7 デューデリジェンスは必ず行う。

→クローリングしてしまうと原則として解除できない。そのため、最終契約の締結前に、財務、法務、税務等のデューデリジェンスを必ず行い、譲渡会社の実態を可能なかぎり把握するとともに、ディールブレイカーが無いか確認する。

8 デューデリジェンスでカバーできないことは表明保証で対応する。

→中小企業を買収する際には費用や時間の節約のために簡易なデューデリジェンスにとどまることもあるが、そのような場合には、最終契約で売主・譲渡会社の表明保証によりカバーする。ただし、表明保証違反による損害回復には、法律上、事実上の限界があることに注意が必要。

9 クローリングまで気を抜かない。

→最終契約締結後クローリング日までに、売主に履行すべき義務がある場合（前提条件・取引実行条件）、履行が確実になされるように促す。また、売主が譲渡会社の企業価値を損ねるようなことのないように注意する。

10 クローリング後の統合プロセスまでが企業買収。

→クローリングにより事業を承継しても、その後の経営統合プロセス（PMI）が不十分であれば買収の成果が無に帰する可能性がある。最大限のシナジー効果を引き出し継続的な価値創出を実現するために、デューデリジェンス直後からPMIの準備を始める。