

想いと繋ぐ

～事業承継コラム～

第4回 第三者承継からみる成約・不成約の要因とは



サブマネージャー
(引継ぎ支援担当)
坂下 泰久



第三者承継 事業引継ぎ事例から学ぶ その1

今回の内容は、あくまで当職の主観によるものです。第三者承継(引継ぎやM&Aとも呼びます)は結婚にも例えられ、いわゆる「ご縁」というタイミングが重要であることを実感しています。お見合い結婚の仲人を「企業対企業」で行っているのがサブマネージャーの日常です。

売り手(事業を譲渡する方)も買い手(事業を受取る方)も、それぞれの理由がありセンターへ相談に来られます。仲介役の私にとって、印象に残る方・そうでない方と様々ありますが、印象に残る方は、売り手・買い手共通で、「本音で・正直に・事情と想い」をお話しされます。具体的には、売り手は、譲渡金額よりも取引先や社員のことを真っ先に考えています。買い手は、時代の変化に対応して、5年先10年先を見据え、本業との相乗効果をよく考えた上で、より具体的な相談を持ちこまれます。

このような姿勢の経営者には、不

思議なことですが、タイミングよく相手先を紹介できたりします。後で振り返ると「結果的にご縁があったのかもね」と、よく話題に上ります。ただ「縁」というのは、双方で作りに上げていくものでもあります。

売り手も買い手も、条件面も含めてその事由や目的を、明確・率直に、仲介役である当センターに、まずはお伝えいただきたいのです。私どもと信頼関係を築くことが第一歩だと考えます。

当センターへの相談者は、比較的小規模な企業の経営者が中心です。当事者間の実際の面談では、属人的な要素が、成約へ至るプロセスの中でのかなりのウェイトを占めています。これは「実感であり、不変」です。お互いの人柄や、経営への考え方について、許される限り意見を交換し合うこと、それを通じて双方の信頼を深めることが何よりも重要なことではないでしょうか。最初の面談機会でも、どちらかが納得できないと、間違いなく話は進みません。もちろん相手を信じ切ってしまうことはダメですが、まずは「信頼構築」がスタートになります。

また、最近感じることは、買い手側に漠然とした相談が多くなってきたことです。「買い」であればその事由と既存事業との相乗効果をよく考えイメージしたうえで、具体的な業種や規模感をリクエストできる状態での相談を希望します。「どんな売り案件があるのかを確認してから考えだす」といった姿勢の方が多くなってきた印象があります。ストライクゾーンは広すぎてもダメですが、得意なコースや高さを想定せず、動いても、良い「ご縁」をつかみとることは難しいと考えます。

「気軽にご利用を」というのがセンターからのメッセージではありますが、後継者不在で廃業を予定している企業を新たな視点と方法で自社の発展に取り込んでいくことは、地域経済にとっても重要なことです。特に買い手には、ビジネスチャンス以外にも、地域経済への貢献という側面がありますので、意気を感じて第三者承継をとらえていただけたら幸いです。

お問合せ先

福井県事業承継・引継ぎ支援センター

0776(33)8279