

2022年11月  
事業承継支援コンサルティング研究会  
事例研究

**競争入札**

A社（機械製造業、従業員数20人、売上高10億円、純資産2億円、土地の時価1億円）は、関東の地方都市にある創業50年の町工場であり、創業者である甲社長（代表取締役、75歳）が株式100%を所有しています。

（単位：百万円）

貸借対照表			
現金預金	50	借入金	100
土地	50	その他負債	50
その他資産	250	純資産	200
（合計）	350	（合計）	350

※ 土地には含み益があります。

損益計算書	
売上高	1,000
営業利益	80
当期純利益	30

しかしながら、子供は会社を継ぐ気がなく、親族は誰も社内で働いていません。そこで、中堅社員として頑張っている乙部長（45歳、営業担当、親族外の従業員）を後継者にしようと考えました。

甲社長は乙部長に「会社を継いでほしい。」と1ヶ月にわたって説得してみましたが、乙部長からの最終回答は、「じっくり検討したのですが、私が社長として働く自信がありません。無理です。」とのこと、乙部長から後継者になることを拒絶されてしまいました。

そこで、顧問税理士に相談したところ、「M&Aで他社に引継いでもらうし

2022年11月  
事業承継支援コンサルティング研究会  
事例研究

かありません。」とのアドバイスを受け、業界最大手のM&A仲介業者を紹介してもらいました。

M&A仲介業者の営業担当者との会話は以下の通りです。

営業マン：「このリストをご覧ください。当社の情報力は豊富で、これだけ多くの買い手候補をご紹介しますことができますよ。」

甲社長：「なるほど、上場企業も含めて、予想以上にたくさんありますね。これならば、買い手は見つかりそうですね。」

営業マン：「この中で、当社で検討した結果、買収のための資金力があり、事業戦略が御社と似ていて成長が期待できるのは、X社であると判断しました。X社の乙社長は人格的にも素晴らしい経営者であり、貴社の従業員を安心して任せることができます。近いうちにトップ面談を設定しますので、お会いになってみませんか？」

甲社長：「わかりました。ぜひお願いします。」

甲社長は、X社の乙社長と面談したところ、その一週間後には、X社から「A社と当社とのシナジー効果は抜群です。ぜひ当社に事業をお譲りください。後日、意向表明書を提出します。」との連絡がありました。

営業マン：「最高のお相手です。ぜひX社に決めてください。当社が仲介しますよ。」

甲社長：「それではX社との交渉を進めてください。御社にお支払する手数料はどうなっていますか？」

営業マン：「手数料はレーマン方式によって計算します。こちらの業務委託契約の締結をお願いします。私がハッピーなM&Aを実現させますよ！」

2022年11月  
事業承継支援コンサルティング研究会  
事例研究

あなたは、事業承継・引き継ぎ支援センターから派遣され、甲社長から、M&A が進行している現状、M&A の正しい進め方についてアドバイスを求められました。事業承継支援の専門家として、あなたはどのような指導を行いますか？

【問1】 甲社長は A 社の売却先（M&A の買い手）をこの段階で X 社だけと決めてよいですか？

【問2】 M&A 仲介業者との契約内容を確認したところ、買い手と売り手の双方にアドバイスを提供し、双方から報酬をもらうとのことでした。また、以下の内容が入っていました。

**「当社以外の専門家の助言を受けてはならない。当社以外の専門家の助言を受けて M&A が成立した場合であっても、成功報酬の全額を当社に支払うものとする。」**

甲社長は、M&A 仲介業者との業務委託契約を締結するべきでしょうか。

【問3】 あなたは、お客様に仲介だけでなく FA という業務があることを説明したいと思いました。買い手探しはどのように行いますか？