



第2回

譲渡を決断する時の社長の思い②

実践M&A

こんな時どうする？

具体的なノウハウを伝授！

フォーバル 寺越基格

前回より、M&Aで譲渡することを決断する時のポイントについて書いておきます。

譲渡を決める時の社長の思いとしては、

- (1) 後継者がいない
- (2) 早く引退をしたい
- (3) 業績が厳しく経営が難しい
- (4) 創業者利益を得たい
- (5) 会社を成長させたい

などが挙げられ、前回は(1)から(4)について触れました。

今回は、自動車業界において特に増えている(5)について書いていきたいと思います。

会社を成長させるために、M&Aで譲渡するというと、少しイメージが湧きにくいかもしれません。

このケースを検討される方の多くは、経営者は40歳代など若く、経営内容も順調、そんな中で、意図的に大手などの傘下に入り大手の力を借りて会社を成長させようと考えている方です。我々は、「戦略型M&A」と呼んでいます。

具体的なメリットを上げると、たとえば人材の確保が挙げられます。

自動車業界において、人材不足は多くの企業が抱える課題です。採用活動をしていても人が集まらない、あるいは、自社の従業員が離職してしまうという課題を抱える企業は多いと思います。M&Aでたとえば大手企業の傘下に入った場合、これまでは〇〇自動車として採用活動を行っていたものが、M&A後からは△△(大手企業)グループの〇〇自動車として採用活動を行えるため、対外的な信用力が増します。また従業員の方々も、これまで以上に安心することや誇りを持って仕事に取り組む方が増えることも期待できます。

雇用だけではありません。整備工場がガソリンスタンドや中古車販売会社の傘下に入ったケースでは、親会社経由での在庫台数の増加が見込まれます。その他、新たな販売ルートを活用(海外輸出向けの架装、親会社の営業ノウハウを活用した集客、広告宣伝費の共通化による営業強化)など、売上増加につながるものが多くあります。

このような戦略型M&Aを選択する経営者の多くは、自分が引退することなく、経営者のまま存続することを条件に、譲渡する決断をしています。

近隣の整備工場がM&Aで譲渡したと聞くことも最近では多いのではないのでしょうか。先日、お会いした経営者の方は、近隣の企業が譲渡したことを聞いて「上手くやったな、うらやましいよ」と言っていました。でも、それだけでは終わりません。譲渡した近隣の企業は、すでに大手企業のグループ会社です。これまでは、なんとも思わなかったかもしれませんが、今後、その経営者は、大手企業と戦っていくことになります。

譲渡することがベストとは限りませんが、会社を成長存続させるための選択肢の一つとして、考えていただければと思います。



筆者プロフィール

金融機関にて中小企業への融資や経営コンサル・M&A実行支援に従事。株式会社フォーバルへ入社後、自動車整備会社をはじめ多くの中小企業のM&A支援に携わり、企業の存続及び成長に貢献。中小企業の創業理念や従業員への想いを重視し、経営者にしっかりと寄り添うコンサルタントとして、経営者からも厚い信頼を受けている。

事業承継・M&Aのご相談はこちら

株式会社フォーバル

事業承継支援部

自動車アフターマーケットチーム責任者 寺越

TEL: 0120-37-4086

<https://forval-shoukei.jp/>

