



第12回

契約の締結に向けた 事前準備

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

今回は契約条件の調整についてお話ししました。調整を行うのは金額だけではなく、引き継ぎ期間など会社の事情によって異なることから、アドバイザーから意見を聞くことが望ましいというお話でした。

契約条件が決まればよいよ契約締結かと思いますが、まだやる必要があります。

たとえば、株式の集約です。M&Aはよく会社の譲渡という言い方をしていますが、M&Aで最も多い手法は株式を譲渡することになります。株主が大勢いる場合は、株式譲渡契約に捺印するのも大変になります。そのため大株主があらかじめ他の株主から株を買って集約する場合もあります。株主一人ひとりに説明する必要があるためかなり時間がかかります。創業時に投資してくれた方に何十年ぶりにお会いしたというケースもありました。また、妹が少し株を持っていたのですが、仲が悪いため話したくないと言っている方もいました。私が同席して内容を説明して無事に理解していただきましたが、普段は明るくてよく話す方なのに、とても硬い空気になったことをよく覚えていま

す。

株式の集約以外でも手続きが必要な場合があります。たとえば、地主の承諾です。賃貸借契約などで、株主が変更になる場合はあらかじめ地主の承諾が必要などといった条文が記載されていることが時々あります。

過去、地主が4人いたケースがありました、4人ともご近所でそれぞれ知っている仲でしたが、大地主さんが承諾すれば他の人は反対しないだろうという状況でした。あらかじめ大地主のところを訪ね事情を説明し理解は得られたような感じでしたが、「おれ一人で決めたような形は嫌なので地主説明会を開催してくれ」と要望があり、地主、売主、買主、私が同席し開催しました。

まず、売主の方から、今回説明会開催に至った経緯（株式譲渡し、実際の経営者も変更になること）を説明してもらいますが、売主さんも緊張したのか、言葉が足らずに、「もうアドバイザーに任せているから」と言って早々に説明を切り上げようとしてしましました。それでは地主さんに対して失礼なので、私からもう少しこういう点を説明してくださいと言って促しました



が、地主さんは不機嫌な様子でした。

私から補足説明や実際の手続きなどを説明し意向をうかがいますが、地主さんの重い空気は変わらず「どうしたものかね?」と言って誰も答えを出しません。すると買主さんが、「よろしいですか」と言って自分がどんな思いで引き継ぐのかという思いを語っていただき、ようやく「まあいいのではないか」ということで承諾を得ることができました。無事に株式譲渡契約も締結し、現在でも新オーナーの下で事業は続いています。

会社には顧客、従業員、取引先など多く関係者がいます。会社を引き継ぐ売主の立場として、重要な関係者にはしっかりと説明をして理解を得ることが大切です。



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/>

