

未来は自らの手で！

The Last Stage

第1回

「事業承継」のさまざまな種類と方法

●経営コンサルティング部門

◆はじめに

昨年、ライブドアのフジテレビ買収問題で一気にお茶の間にまで到達した企業買収の実体。欧米では、80年代から盛んに行われてきましたが、日本でも近年の法整備により、ますます活用の道が拓けてまいりました。今年5月には新会社法が施行され、来年には外国株や現金を対価とした企業合併の解禁が予定されており、合併買収に伴う企業再編は、益々盛んになるかと思われます。本稿では、事業承継を行う際に必要な法知識をご紹介しますとともに、企業再編に関する手続等についてお話ししたいと思います。



1. 会社の歩みとそれぞれのステージ

経営には、悩みがつきまといます。事業規模の違いにより、悩みの内容もそれぞれ異なるかと思えます。

小規模事業者の悩みは、「売上をいかに増やすか?」「従業員をどうやって雇うか?」であり、もう少し規模が大きくなってきた頃には、会計処理の問題、節税対策などの問題が浮上します。

そして次なるステージは、本格的な法人格の形成、つまり社長といえども好き勝手に会社の経費を使えない、交際費にも予算があるというような状況です。この頃になると、資金の調達方法も多彩になってまいります。いままで銀行借入一辺倒だったのが、取引先などからの増資、投資家からの新株予約権付転換社債などが登場してくるのもこの時期かと思われます。この頃の悩みが、株主、社債権者、金融機関などのステークホルダー（利害関係者）への対応です。ここまで来ると、社員もある程度増え、社内教育が充実し、人が育ちはじめます。また、信用がついてきて、お客様に好印象を与えることもできます。また、上場の準備をし始めるのもこの頃になるかと思われます。

そして、更なるステージは「承継」です。ご子息が引き継ぐのか、社内の生え抜きの社員が引き継ぐのか、それともリタイア後のセカンドライフに向けて、会社を売却して現金を得るのか?はたまた株式公開をして更に大きな財を得るのか?——「承継」と一口に言っても、上記のよう

にいろいろな手法があるかと思えます。本稿では、最終ステージである「承継」に到達するうえでの問題点と解決策について触れてまいりたいと考えております。

2. 「承継」の種類と方法

それでは、「承継」にはどのような方法があるのか、主なものをまとめてみましょう。

①後継者への承継

保有株を親族へ贈与または売却あるいは相続（遺贈）子息が複数人いる場合は、会社を分割してそれぞれを承継させる場合もあります。

②オーナー（株式保有者）から現経営陣への売却

すでに経営を他人に委ねている場合は、MBO（マネジメント・バイ・アウト）という手法で、承継します。競合他社への機密漏洩を防ぐことができます。

③M&A

合併買収と訳しますが、要は売り手企業と買い手企業の結婚のようなものです。通常は、両者の間に仲介業者が入り、買収手続の公平性・遵法性をチェックします。業績の悪化した会社でも、債務カットを条件に買収が成立することもあります。

④株式公開

規模が大きく、利益も出ている場合は、選択できる手法のひとつであり、まとまった売却資金が手に入ります。ただし、株式公開のためには社内の不正防止措置や諸規定を定めるなど、時間がかかるため、早期の取り掛かりが必要です。

⑤清算

手塩にかけた会社がなくなってしまうのは寂しいことですが、売却先が見つからなかったり、所有不動産の税負担を軽減したい場合などには、この方法をとることがあります。

他にも、さまざまな承継方法があります。次回以降は、更に詳しい意義や手法について、述べてまいります。

どうぞお楽しみに！！