

財務状況が悪い場合のM & A対応

Q. 事業承継でM&Aを考えているが、現状財務状況が悪くこのままでは売却できないと思っている。どうすればよいか？

要旨 M&A で会社を売却するには、買い手にとって魅力がなければなりません。事業の将来性や大手企業との取引口座、保有する技術・特許等も買い手の動機となり得ますが、財務状況が良好であることは、非常に重要です。経営改善計画を策定・実行することで会社を磨き上げ財務状況を改善することにより、M&A による売却の実現可能性を高めましょう。

解説

1. 経営改善計画の策定・実行

自社を磨き上げるため、経営改善計画を策定しましょう。まずは現在のビジネスモデルや財務内容などを正確に把握・分析し、財務状況が悪い原因を抽出します。その把握・分析には「ローカルベンチマーク」を活用するのもよいでしょう。そして将来ビジョンを描き、収益性を高め財務状況を好転させるための課題を議論・共有し、その解決策をアクションプランとして、いつ、誰が、どのようにして実行するか明確にします。将来ビジョンや将来のビジネスモデルの策定、その打ち手（戦略）の検討には「経営デザインシート」を活用するのもよいでしょう。最後にそのアクションプランを実行した結果がどのように数値に反映するかを示す3～5年の計数計画も策定します。

なお、経営改善計画の策定について外部専門家（認定支援機関）に支援を求める際、中小企業・小規模事業者は支援に要する計画策定費用やフォローアップ費用の総額の3分の2（上限200万円）を補助してもらえる制度がありますので、活用を検討しましょう。

上記取組みによっても自社の磨き上げが難しい場合には、一部の事業譲渡などを検討することとなります。

2. ローカルベンチマーク

経済産業省のホームページからダウンロードできるツールです。6指標によるシンプルな財務分析と、商流・業務フローと4つの視点（経営者、事業、企業を取り巻く環境・関係者、内部管理体制）による非財務分析を行うことができ、現状把握と課題抽出に活用できます。

3. 経営デザインシート

内閣府のホームページからダウンロードできるツールです。企業理念・事業コンセプト、価値創造メカニズム、今後の戦略などを1枚のシートに表すことができ、将来ビジョンや戦略策定に活用できます。

財務状況の改善と M & A ～会社を磨き上げる～

＜ご提案のポイント＞

- ・まずは、現在の経営状況・経営課題の把握が必要です。
- ・経営改善計画を策定・実行して会社を磨き上げることで財務状況を改善し、買い手にとって M&A の対象としてふさわしい会社となります。
- ・磨き上げが難しい場合は、一部の事業譲渡なども検討しましょう。

1. 経営状況・経営課題の把握

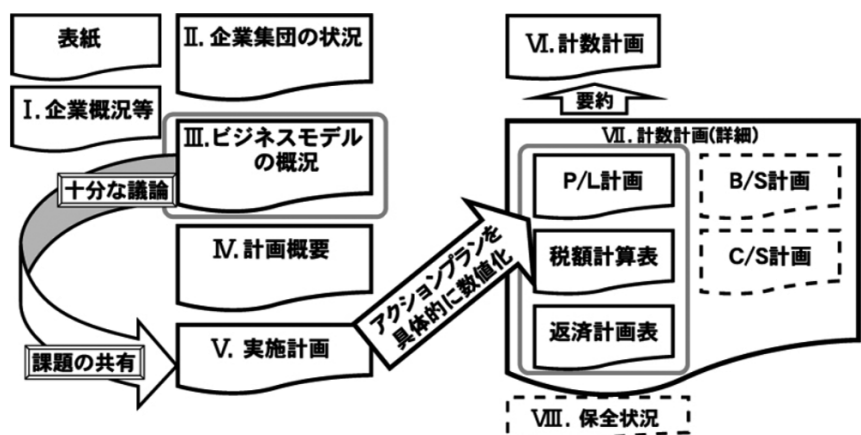
M&A で会社を売却するには、買い手にとって魅力がなければなりません。財務状況が良いことはもちろんですが、事業の将来性や大手企業との取引口座、保有する技術・特許等も買い手の動機となり得ます。まずは自社の強み・弱み等の経営状況や経営課題を把握しましょう。経済産業省の「ローカルベンチマーク」、内閣府の「経営デザインシート」を活用すると、これら経営状況・経営課題の把握から将来ビジョン・経営戦略の策定まで行うことができます。

2. 経営改善計画の策定・実行

そして経営状況・経営課題や将来ビジョン・経営戦略を踏まえ、3～5年の経営改善計画を策定します。自社を磨き上げ財務状況が良くなることで買い手がつく可能性が高まります。数値計画だけでなく、それを実現するためのアクションプランまで詳細に作成することで実現可能性が高まります。

3. 実行のための方策

財務状況が良いことは M&A 実現の大きなポイントとなりますが、事業の将来性や大手企業との取引口座、保有する技術・特許等も買い手の動機となり得ます。まずは自社の強み・弱み等の経営状況を把握し、買い手を探し始めながら、経営改善計画策定・実行による会社の磨き上げを併行されるとよいでしょう。また、磨き上げが難しい場合は一部の事業譲渡などを検討しましょう。



出所：沖縄県中小企業再生支援協議会ホームページ