

第4章『個人で会社を買う時代の失敗例』

大阪府事業承継・引継ぎ支援センター
統括責任者 兼田 亜貴



経営経験のない個人の方が会社をM&Aで譲り受けすることも増えてきました。「後継者不在の中小企業者」と「創業希望者」のマッチングというとても素晴らしい図式なのですが、個人だからこそそのリスクや難しさがあります。実際にあった失敗事例を見ていきましょう。

失敗その1 言い値で買ってしまう
会社や事業は、評価するのが非常に難しいです。適正価格を精査せず、友人の小売業を言い値で買ってしまい後悔したAさんのケースがあります。利益は出ず、資金回収はほぼ不可能。結局、泣く泣く半値以下で第三者に譲渡することになりました。

失敗その2 業界の調査をせず見切り発車
「儲かっていればどんな会社でも構わない」と全く知見のない会社を譲り受けたBさん。社歴のある会社の譲り

受けに心は弾んでいました。しかし、その会社の属する業界は非常に旧態依然とした体質であったことを知り、愕然とします。長年の業界慣習はBさんの前に立ちふさがり、Bさんは、M&Aをしたことを後悔し始めています。

失敗その3 株式買取り資金が調達できない
「かなりの貯蓄があるので、資金的に全く問題ありません」株式購入資金について自信満々のCさん。間もなくM&Aで長年勤めた企業と同業の建設会社のオーナーとなる予定でした。ところが基本合意契約書の調印当日に「お支払いする株のお金ですが、子どもの教育資金に必要と嫁さんから反対されまして…借り入れするのも家族に反対されてしまいました…」と譲り受けが難しいことを平謝りで吐露されました。長期に渡った交渉は水の泡という結末に。

会社の価値評価、業界動向調査、資金調達など、後悔しないM&Aのための準備は様々です。専門家、支援機関などの力も借りて一つ一つ備えていきましょう。

