



評者

柴田・鈴木・中田
法律事務所 弁護士
柴田堅太郎



『下町M&A 中小企業の生き残り戦略』

川原慎一 著
平凡社 (14年12月)
821円/216ページ

中小企業M&Aにおける当事者の心理描写が秀逸

本書は事業再生コンサルタントの著者が、実際に経験した事例をモデルに中小企業のM&Aの現場を描いた一冊である。バブル期以来の負債に苦しむ東京都大田区の部品メーカー、水田部品工業(仮名)の社長と専務親子が、著者のサポートを受けながら金融機関とのリスケジュール交渉に成功したのもつかの間、東日本大震災によるダメージを受け、赤字だったIT部品事業を同業他社に譲渡するまでのストーリーが描かれている。

本書の特長を三つあげてみよう。一点目は、M&Aにおける経営者の苦悩や孤独、葛藤、そして最後の決断に至るまでの心理プロセスがリアルに描写されていることだ。わが子のように育て、先代から守ってきた会社や事業を手放さなければならぬ心情は外部者には頭ではわかっていてもなかなか想像しにくいものだけにこういった描写は貴重だ。金融機関やアドバイザーなどのM&A関係者は、こういった経営者の心情を十分に理解し、配慮しながら案件を成功させなければならないことをあらためて実感できるとは思えない。

二点目に、本書はM&Aだけではなく、金融機関とのリスケ交渉など私的再生の場面が詳細に描かれている点も特筆される。金融機関への提案・交渉に向けて財務諸表分析などの準備を進める描写から、著者のような事業再生コンサルタントは金融機関での内部決裁がスムーズに下りるように細心の注意を払っていることがわかる。金融機関にとつても、こういった再建計画策定の舞台裏をみることで、自らの経済合理性を追求しつつ、その社会的使命をまっとうするために、いかに債務者企業とwin-winの関係で決着させるかを考える手がかかりとなるのではないか。

三点目に、買手企業への移籍対象や売手に残る事業への慰留対象、リストラ対象となる社員との面接時に生じる各社員の悩み、そして経営者の社員への対応方法が、一章を割いて丁寧に描かれていることも従来の類書にない点だろう。本書によれば、中小企業M&Aの本質は「雇用の維持、確保」にあり、人、物、金の順番で対応がむずかしいという。M&Aを成功させるためには、対象会社の社員に譲渡先で気持よく働いてもらうことはもちろん、それがかなわず会社を去ることになった社員にも大きな禍根を残さないようにする配慮が重要だ。M&Aが行われる会社の従業員は動揺と不安は尋常なものではないため、最もデリケートで慎重に扱わなければならない問題であることがよくわかる。

本書は手軽に読める新書サイズでありながら、売手経営者、買手企業、金融機関、社員などのM&Aの当事者に多くみられる心理状態、思考・交渉プロセスについて具体的事例をもとに詳細に描いている点で非常に価値が高い。M&Aや事業再生にかかわり、実務を知る方にとつても新たなヒントが得られるのではないかと、また、実務に関与されていない方も著者の熱い思いで一気读完することができる。中小企業M&Aの促進が事業再生の手段としても、中小企業の後継者難の解決策としても注目されているなか、よい「入門の入門書」となるだろう。