



セントラル総合研究所

債務超過でも可能なM & A 異なる分野の専門家が 業務提携

中小・中堅企業の事業再生を担うセントラル総合研究所と、M & Aアドバイザーを専門にするサンベルトパートナーズが業務提携をした。ごく近い場所にながら、これまで背中合わせだった二つの業態。手を結んだ理由をさかのぼれば、中小企業を元気にしたいという志に行き着く。

セントラル総合研究所
代表取締役



八木宏之

背中合わせだった二つの業態はどのような手と手と結ぶに至ったか
たとえ財務的に傷んでいる事業でも、技術であれ人であれ取引口座であればなんらかのい部分があれば

会のために残すべき……サンベルトパートナーズの佐武伸代表取締役CEOはかねてからそう思っていた。とはいえ、そうした事業を自社の業容であるM & A案件に仕立てるには時間もコストもかかり過ぎる。このため佐武CEOの見識は必ずしもビジネスとは重なり切らなかったのだが、去年の秋頃からは「商売として残すべき」と考えるようになった。「早くには売れない、つまりは再生の必要のある案件が急増し始めたのです。夏前までは10件のうち4〜5件がM & Aの対象になる案件だったのに秋には2〜3割に下がって、財務的な問題を抱えている案件が7〜8割にも上るようになりました。そのM & Aの対象となる2〜3割にしても、買手側の資金面などの理由でマッチング率が急激に下がっています。おのずと、これまでは対象に入らなかつた7〜8割を事業ベースに乗せる必要に迫られたわけですね。」(佐武CEO)。

懇話の交流がなかったこともあって自分から積極的に動いてはいませんでした。そういう状況のうちにセントラル総合研究所さんから業務提携の提案をいただいた。まさに渡りに船というタイミングで、ぜひ、ということになったわけですね。(佐武CEO)。

上場企業でも可能となったM & A手法を
中小・中堅企業にも

「その前提として切り出し型と言いますが、必要とされる事業だけを部分売却する方式のM & Aのインフラがようやく整備されてきたという大きな流れがあります。セントラル総合研究所の八木宏代表取締役が続ける。「買手側からすれば、全部いっぺんにではなく、欲しい事業だけを欲しい」というのが現実的なニーズだと思っています。これまでは、その切り出すための技術的な問題が解決されていなかったのですが、M & Aが一般的になるにつれて整備されてきました。どのように……。」「まず、会社分割に関する税法や

7000社を救った
プロの
事業再生術

八木宏之
倒産寸前でも必ず復活できる!

八木社長が執筆した最新書籍『7000社を救ったプロの事業再生術』。金融機関との交渉のコツや担保不動産を守るための具体的なスキームなど、豊富な現場経験に基づいた実践的なノウハウが満載。

会計の仕組みがだんだんと整ってきました。加えて銀行等の金融機関や債権者の方々の承諾も得やすくなりました。たとえ法制度に問題がなくなっても運用する人々が嫌といえは現実には陽の目は見えないわけですが、そういう運用面もクリアされてきたのです。そして最後に中堅を含む上場企業でこうしたM & Aの実例が積み上がってきました。ならば、これを中小企業、あるいは上場していない中堅企業でもできるようにしようと、去年の春頃から研究を続けてきたのです。(八木代表取締役)。

大きい企業にできて小さい企業には難しいことは数多くあるが、切り出し型のM & Aもその一つだといえるだろう。

サンベルトパートナーズ
代表取締役CEO
佐武伸



ですが、その方法は極めて合法・合理的であり、しかも案件に関わる全員が納得できるものだったので。譲受企業はもちろん、譲渡企業の従業員も喜び、債権者も現行の経営者も満足のいくスキームだったので。そのスキームが好評で、こまめくれば商品化してもよいのではなにかという確証を得ました。

このスキームについてここで詳しくお話をする時間はありませんが、このような経緯で今回サンベルトパートナーズさんにお声をかけたわけですね。(八木代表取締役)。

こうしてみると、事業再生とM & Aのコンサルタントが手を結ぶのは必然とも思えるが、従来は二つの業態の間に接点はなかった。これについてスピード感を重視するM & Aと早くても半年から1年という時間をかけて事業再生、あるいは守秘義務を厳守するM & Aとさまざまな利害関係者の協力を取りつつ案件を進める事業再生といった立ち位置の違いが指摘されるが、本質的な理由は、スピード感とリアリティをもつて、しかも社会的な意義をなくさないようにM & Aに結びつけていく経験値を備えた事業再生コンサルタントが希有であるということだろう。その切っ先にセントラル総合研究所

がいて、一方、M & Aコンサルタントの世界にも中小企業を元気にしたいという理念を共有する独立系のサンベルトパートナーズがいたからこそ、境界は超えられたのだ。

再生型のM & Aを駆使するわけですから、一人でも多くの人を助けるという意識を常に持っています。その意味で事業の継続性に嫌疑があるような状態から、一歩進む可能性が生まれたことは極めて嬉しい。たとえばM & Aによって一部上場グループに組み入れられれば従業員にとっても喜ばしいし、事業も花開く可能性が高まります。(八木代表取締役)。

「とにかく、倒産ということになって解体されてしまったらすべては終わり」と2人は口をそろえる。「技術にしても何十年もかけて集積してきたものが一瞬にして消失するわけですね。たとえば日本製造業の発達史がその製品を見るだけで理解できるような金型メーカーがあったのですが、錆びてしまえば日本の貴重な技術資源が朽ちることになります。ですから、技術の伝承という面でもM & Aが寄与できればよいし、さらには合従連衡を繰り返すことで技術を進化させて一定の国際競争力を保つてほしい。そうしないと地域経済も国そのものも沈みかねません。」

不採算事業をただ切り捨てるのではなく、採算事業も不採算事業も共に生かしていくM & A。相談してみたい企業はとにかく躊躇をしないことだ。

ある意味、それは当社のような企業の使命と感じています。もちろん当社の基軸は債権者側に立った事業再生であり、M & Aにしてもまったく同じことがいえます。債務超過に陥った企業の出口戦略の一環とし

問い合わせ先
株式会社セントラル総合研究所
東京都千代田区鍛冶町1-5-7 江原ビル5F
tel:03-5297-6911
http://www.sodan.info

