

内藤 修



## 事業承継を装った M&A関連トラブルが増加中

「事業再生」や「事業承継」を目的としたM&Aに見えるものの、実際には、買収した会社の資金を吸い上げて最終的に経営破綻状態に陥れる。そうしたM&A関連のトラブルに巻き込まれる中小企業が後を絶ちません。

実際に被害に遭った企業数は100社を超えます。不審な買い手企業も2ケタを上回り、M&Aを持ちかけられた企業はさらに多く、数百社にのぼります。

### 被害報告が寄せられる不審な買い手企業……

足元で被害報告が最も多いのはA社です。同社の活動が本格化したのは2年前からで、関東圏の企業を中心に買収を進めました。年商50億円超の企業買収に成功して以降は、「年商100億円のグループ」と嘯<sup>うそぶ</sup>いて、さらに多くの企業に買収を打診しました。

中心人物とみられる4名の役員らにより買収された企業は、判明しているだけでも30社を超えます。悪い噂が広まり関東で仕事がしづらくなると、かつて買収した関西企業の社名で西日本に進出しました。現在は多数の訴訟を抱え、当局も動向を追っていると聞きます。

最近話題にのぼることが増えているのはB社です。自社から遠く離れた企業にもM&Aを持ちかけ、株式取得後にその会社の資金を社外に流出させるなど、多方面に悪影響を及ぼしています。人脈をたどると、かつて法律に触れ厳罰に処された人物の関与も透けて見えます。代表

者を変えて逃げ切ろうとしている気配もありますが、調査会社の目はごまかせません。

### 買収の話を持ちかけられた際の留意点

これら不審な買い手による買収スキームを単純化すると、以下のとおりです。①M&A業者や金融機関系のマッチング会社を通じてM&A仲介のプラットフォームに登録、②マッチングで紹介されたら買収を打診・交渉、③株式とともに代表権も取得、④買収先企業の資産（現預金等）を自社の関係先に流出、⑤買収先企業の資金がショートしても支援せず放置し、そのまま雲隠れするというパターンです。

実際に買収が進む過程で注意すべきポイントが2つあります。

- ① 株式譲渡代金は自社グループ企業の振り出した手形や小切手で支払う（最終的に譲渡代金は支払われないことが多い）
- ② 代表権は移されるが借入金に関する経営者保証をすぐには書き換えない（資金ショートした後の責任を前代表になすりつける）

もし買収の話を持ちかけられたら、こうした注意点を思い出したうえで慎重に判断することが重要です。買い手側に対する信用調査にも、万全を期す必要があります。

当然のことではありますが、M&Aを仲介する業者やプラットフォーマーには、極めて高いリテラシーと倫理観が必要なのは言うまでもありません。▲

ないとう おさむ

2000年に帝国データバンク入社。本社情報部、産業調査部、東京支社情報部、横浜支店情報部、情報統括部情報取材課長を経て、23年10月より現職。入社以来一貫して、倒産企業の取材、倒産動向のマクロ分析を手がける。専門は、倒産動向分析、企業再生研究。