

# M&A最前線 バトンを継なげ!

石井経営グループ

コンサルティングチーム M&Aシニアエキスパート 横田 雄三

## ～第1章事業承継型M&A～

### 第2回会社はいくらで売れるのか? 中小企業の企業価値の考え方

広告

#### 1. 経営者が抱く疑問

「自分の会社はいくらで売れるのか?」—事業承継やM&Aを考える経営者の多くが抱く疑問です。しかし、自社の企業価値を正しく把握できているケースは多くありません。企業価値は単純な計算で決まるものではなく、財務内容に加え、将来の収益力や組織力など、さまざまな要素によって成り立っているからです。

#### 2. 企業価値の基本的な考え方

中小企業M&Aの実務では、企業価値は一般に次の考え方で整理されます。

企業価値=時価純資産+営業権(のれん)

(貸借対照表)

資産 (時価)	負債 (時価)
	純資産 (時価)
+	
	営業権

↑  
企業  
価値  
(株  
式  
価  
値)

時価純資産とは、会社の資産から負債を差し引いた金額を、帳簿価額ではなく時価ベースで見直したものです。不動産は現在の市場価格で、保険積立金は解約返戻金で評価するなど、含み益や含み損も反映します。

#### 3. 営業権 (のれん) とは何か

営業権は、決算書に直接表れない「将来の稼ぐ力」を示す価値です。安定した収益力、長年の取引関係、優良顧客、技術力、ブランド、組織体制などが含まれます。実務では、非経常的な損益を除いた「正常利益」の数年分を営業権として評価することが多く、一般的には3～5年分程度が目安とされます。ただし、業種や利益の安定性、成長性、買い手とのシナジーによって、評価は大きく変わります。

#### 4. 企業価値の計算イメージ

たとえば、時価純資産が1億円、年間営業利益が3000万円

の会社で、営業権を正常利益の3年分とみると、営業権は9000万円となり、企業価値の目安は1億9000万円です。ただし、これはあくまで出発点です。成長性やシナジーが大きければ価格は上がる一方、社長個人への依存が強い、収益の再現性が低い、会計の透明性に不安があるといった場合には、価格が下がることもあります。

#### 5. 高く評価される会社、低く評価される会社

安定した利益を継続し、顧客が分散していて、特定取引先への依存が少ない会社は高く評価されやすくなります。また、社長個人に頼りすぎず組織として機能していることや、幹部人材が育っていることも重要です。こうした点は、買い手にとって「引き継ぎやすい会社」であることを意味し、安心材料として高評価につながります。

一方で、赤字が続く会社や属人性の高い会社、決算内容と実態に乖離がある会社は、評価が下がりやすくなります。デューデリジェンスで簿外債務や管理体制の不備が見つければ、大きなマイナス要因になることもあります。

#### 6. 専門家が果たす役割

ここで重要になるのが、税理士やM&Aの専門家の関与です。企業価値は現時点の数字で固定されるものではなく、不要資産の整理、利益構造の見直し、適正な決算書の整備、内部管理体制の強化といった事前準備によって、大きく改善する可能性があります。

#### 7. 大切なのは「価値を高める視点」

大切なのは、「いくらで売れるか」を知ることだけでなく、その価値をどう高めていくかという視点です。事業承継やM&Aは、思い立ってすぐに進められるものではなく、数年単位の準備が必要です。だからこそ、早い段階から自社の価値を把握し、将来に向けた備えを進めることが重要です。

#### ★「無料診断のご案内」

当社では、①M&Aの可能性確認、②M&Aを進める上での課題整理、③企業価値の簡易算定を行っています。まずは現状把握から、早めのご相談をおすすめします。

問い合わせは、石井経営グループ

〒700-0975 岡山市北区今八丁目11番10号  
TEL : 086-201-1211 FAX : 086-201-1215

石井経営

検索