

M&A最前線 バトンを継なげ!

石井経営グループ

税理士 佐藤 雅彦

～第1章事業承継型M&A～

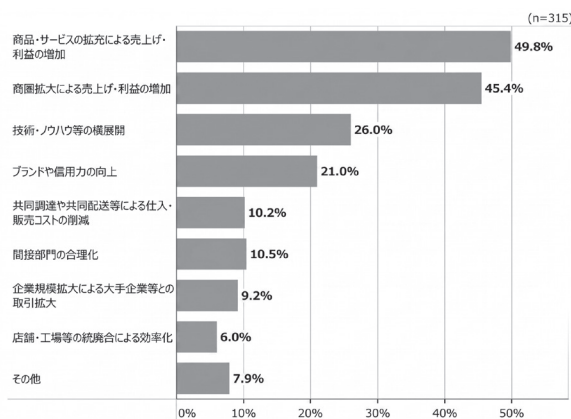
第5回 事業承継M&Aを成功に導くポイント

広告

「M&Aが成功した」と聞くと、「希望どおりの価格で会社を売却できたこと」を思い浮かべる方も多いかもしれません。しかし、本当の成功とは、売却後も事業が成長し、従業員や取引先との信頼関係が維持され、会社がさらに発展していくことではないでしょうか。

実際に、中小企業庁の調査でも、事業承継M&Aを実施した企業では、「売上・利益の増加」「販路の拡大」「技術・ノウハウの獲得」など、多くの企業が様々な効果を実感しています。

M&Aの具体的な効果



資料：(株)帝国データバンク「中小企業事業承継・M&Aに関する調査」
(注) 1. M&Aを実施した(買い手として)と回答した企業を集計している。
2. 複数回答のため、合計は必ずしも100%にならない。

このような成果を実現するためには、成約そのものを目的とするのではなく、事前の考え方や準備が重要になります。今回は、事業承継M&Aを成功に導くためのポイントをご紹介します。

1. 「なぜM&Aを行うのか」を明確にする

事業承継M&Aは、後継者不在を解決するための手段ではありません。

事業をさらに成長させたいのか、従業員の雇用を守りたいのか、地域で事業を継続したいのかなど、目的によって選ぶべき相手や交渉条件は変わります。まずは「何を実現したいのか」を整理することが成功への第一歩です。

2. 価格だけで相手を選ばない

譲渡価格は重要な要素ですが、それだけで相手を決めるこ

とはおすすめできません。

経営理念への共感、従業員の処遇、取引先との関係維持、企業文化との相性など、中長期的な視点で会社を任せられる相手かどうかを見極めることが重要です。

3. 経営者に依存しない会社を目指す

買い手が評価するのは、「社長がいなくても事業を継続できる会社」です。

業務の標準化や権限委譲を進め、組織として機能する体制を整えることで、引継ぎもスムーズになり、企業価値の向上にもつながります。

4. 課題を隠さず、誠実に情報開示する

どの会社にも課題やリスクはあります。重要なのは、それを隠すことなく、正確に説明し、改善に向けた取組みを示すことです。買い手との信頼関係が構築されることで、結果として円滑な交渉につながります。

5. M&A後まで見据えて準備する

M&Aは契約が終わりではありません。従業員や取引先への説明、経営の引継ぎ、企業文化の融合など、譲渡後の取組みがその後の成長を大きく左右します。円滑な引継ぎを見据えて準備を進めることが、成功への重要なポイントです。

まとめ

事業承継M&Aの成功とは、「会社を売ること」ではなく、「会社の未来をつくること」です。

価格だけに目を向けるのではなく、何を実現したいのかを明確にし、自社の魅力を高め、信頼できる承継先へ事業を託すことが、満足度の高い事業承継につながります。

★「無料診断のご案内」

当社では、①事業承継M&Aの可能性診断、②企業価値の簡易算定、③事業承継に向けた課題整理を無料で実施しています。将来の選択肢を広げるためにも、お気軽にご相談ください。

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