

未来は自らの手で！

The Last Stage

第5回

M&Aという選択肢 ① (M&Aの利用法)

●経営コンサルティング部門

◆ M&Aという選択肢

最近の新聞やニュースなどで、「M&A」の文字が出てこない日はないくらいに、M&Aが流行しています。

このM&Aですが、「M&Aなんて、新聞やニュースに出てくるぐらいの大会社の話だろう・・・」と、まさに対岸の火事のように他人事のこととおられていませんか？

M&Aという言葉の認知度は、ビジネスパーソンの間では90%以上と高まっておりますし、今後M&Aが増えるだろうという予測は、極めて高い数値を示しております。

そんな激動する経済環境の中で、「そもそも、M&Aって何ですか？」などと悠長なことを言ってる場合ではありません！！

当コーナーでは、経営者の皆様に、M&Aの基礎知識を養っていただくため、具体例などを盛り込みながら、解説してまいります。

これを機に、ぜひM&Aの正しいご理解をいただき、貴社の経営に役立てていただければと思います。



◆ M&Aの利用法

M&Aは、様々な経営課題の解決策として利用できます。代表的な利用法としては以下のようなものがあげられます。貴社にも当てはまるケースがあるのでは？

1. 後継者がいない

後継者不足という問題を抱える企業は、60万社といわれています。引退を間近に控えた創業者が世代交代期を迎えているにもかかわらず、ご子息が後を継ぎたがらないというケースが非常に増えているようです。

M&Aを活用することで、これまで苦勞して築きあげてこられた事業を、本当にその事業を必要とする第三者に引き継いでもらうことができ、かつ、従来から付いてきてくれた従業員の雇用も確保することが可能となります。

また、会社が順調に推移していた場合は、後継者難で単に会社を清算するよりも、M&Aにより他社（他者）に売却するほうが税金の面でも有利な扱いがされます。

2. 創業者利潤を実現したい

創業者利潤を実現する方法としては、大きく分けて株式公開（上場）をするか、第三者に売却するしか方法はありません。

株式公開をするには、その準備のために莫大な時間とお金がかかり、それでいて、必ずしも公開できるというものでもありません。

それよりも、M&Aで第三者に売却した方が大きなキャピタルゲインを得られる場合が多々あります。後継者にご親族がおられないのであれば、後継する従業員に売却するのもひとつの方法です。当社では、再生ファンドや金融機関と提携して、経営者様のハッピーリタイアをいかに果たせるかをご提案しております。

3. 商圏・人材・ノウハウを拡大したい

わが国では、一部の業界を除いて、産業構造が成熟化し、右肩上がりの成長が望めない時代になりました。

企業は優秀な営業マンだけでは、もはや環境の変化について行けなくなりつつあり、熾烈な競争を勝ち抜くために、企業同士がスケールメリットやシナジーを求めて統合していく動きが加速しております。その過程でM&Aを活用して他社の事業基盤をスムーズに取得することで、よりスピーディーに企業規模を拡大していくことが可能となります。

4. 新規事業に進出したい

新規事業に参入する手法として、自前で立ち上げる方法と、他社を買収して参入する方法があります。ゼロから自社ですべて立ち上げるよりも、他社の既存事業を買収したほうがリスクも少なく、立ち上げにかかる費用も格段に抑えられる場合が多いのです。『時間を買う』という意味でも、M&Aが有効に働きます。

M&Aは、大企業だけではなく、中小企業においても大いに活用されており、むしろM&Aを推進することにより、時間を短縮して大きくなる企業もあります。次回以降、M&Aの真髄に迫ってまいりたいと思います。