

A background image showing a close-up of two hands shaking in a firm grip, symbolizing a business deal or agreement. The hands are wearing white shirts and dark suits. One hand has a silver metal watch. The background is slightly blurred, showing a desk with papers and a pen.

ここから始める **事業売却**検討。 M&Aのアレコレ

M&A をお考えの方へ

01

事業売却と M&A（合併・買収）

02

事業売却を検討する経営者にとっての
M&A（合併・買収）のメリット

03

事業売却を検討する経営者にとっての
M&A（合併・買収）のデメリット

04

会社概要



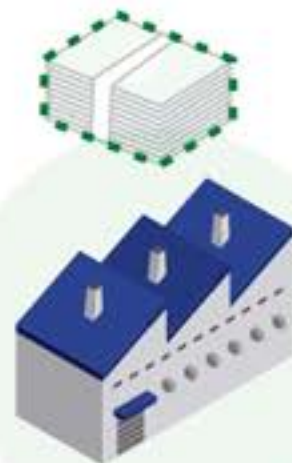
事業売却のイメージ

- ・後継者問題
- ・不採算事業
- ・選択と集中



譲渡代金

譲渡



- ・事業の強化
- ・販路拡大
- ・成長戦略



M&A のイメージ

- ・事業承継
- ・成長戦略
- ・セカンドライフ
- ・創業者利益



譲渡代金

株式譲渡

譲渡



- ・商圏拡大
- ・成長戦略
- ・サプライチェーン



事業売却とは

事業の承継と経営判断としての事業売却

事業売却とは、言葉の通り事業を売り渡すことです。

会社の経営者が現役をリタイアする際や経営者が亡くなって継ぐ人がいない時に実行されます。また、会社のリソースを特定の事業に集中させたい時や不採算事業などを売却して現金を得たい時に経営判断として選択される場合もあります。

事業売却を行う背景や目的に応じて、売却先に求めるものは異なります。例えば、経営者が現役をリタイアするための事業売却では、売却事業への愛着から、売却価格よりも譲受企業の将来性や自社の事業に対する理解を求めることが多いです。一方で、売却により現金を得たいという経営者は、やはり売却価格の高さや資金を手にする時期を考慮されることが多いです。

目的や背景、売却先に求めるものが違うといっても、どのケースでも売り手企業と買い手企業のお互いが納得して契約できることが、事業売却成功のポイントになります。



M&A（合併・買収）とは

売買双方にメリットのある戦略的 M&A が増加

M&A とは「merger and acquisition」の略で、日本語にすると合併と買収のこと。『M&A（合併・買収）を行う』という場合、事業譲渡だけでなく、株式譲渡や株式交換、会社分割、会社合併も含まれます。

M&A は売却する側と買収する側の企業が合意している場合を「友好的 M&A」、合意がなく、買収側が一方的に行動を移す場合を「敵対的 M&A」と呼びます。敵対的 M&A は『ハゲタカ』といったキーワードとともに、たびたび新聞・雑誌を賑わせましたので、M&A というと企業間のドロドロした争いのように認識している方もいるかもしれません。

しかし、近年の M&A は、譲渡企業と譲受企業の両社にメリットがある、平和的で企業に成長をもたらす、戦略的な M&A がほとんどです。下記に日本企業の最近の M&A 事例の一部紹介します。国内はもちろん、今や、国境を越えた M&A も珍しくないことがわかんと思います。

少子高齢化が進み、現在、経営者として活躍している団塊世代には、間もなく退職のタイミングがやってきます。高齢の中小企業経営者にはとりわけ、後継者問題が大きな経営課題です。最近では、経営者の子どもや孫などの親族が跡を継がずに自分の望む道に進むケースが一般的になり、コロナ禍での先行き不安も手伝って、自身では後継者が見つけれない経営者が増えています。そのような経営者にとって、M&A は、後継者問題解決と会社の継続を担保できる有効な手段となっています。

とはいえ、M&A（合併・買収）の実行には、譲渡先企業の選定はもちろん、綿密な下準備、何より専門性の高い知識が必要です。M&A を成功させるためには、当事者である経営者も専門家のアドバイスを得て正しい知識を持っておくべきです。

次項では M&A（合併・買収）で事業売却するメリットやデメリットについて説明します。

日本企業の M&A の一例

- 武田薬品工業による製薬大手シャイアー買収
- 博報堂 DY によるデジタル広告の米ケプラーの子会社化
- 日本電産による米ワークプール社コンプレッサ事業の取得
- 市進ホールディングスによる旅行業のパス・トラベルの子会社化
- RIZAP グループによるワンダーコーポレーション買収
- カカクコムによる SNS 広告のガイエの子会社化
- 東芝による WH 関連の米子会社売却
- 富士通によるポラリスへの携帯電話事業売却
- ディー・エヌ・エーによる東芝のプロバスケットボールクラブの承継
- トヨタ自動車によるトヨタマーケティングジャパンの吸収合併

5つのメリット

後継者問題が解決する



M&A（合併・買収）で事業を譲渡すれば、引き継ぐもの自体がなくなるため、後継者問題は解決します。M&A では外部から広く承継する相手を探すことができるので、親族や身内から後継者を探すより、資金が潤沢で、経営能力の高い譲渡先を選択できます。

取引先や消費者への影響を少なくできる



経営者のリタイアと同時に会社を畳む場合、取引先や消費者への影響は避けられません。しかし、事業を売却することで、経営主体は変わりますが、事業自体は継続されるので、長年付き合いのある取引先や消費者への影響を最小限に抑えることができます。

選択と集中ができる



人材や資金など、経営者のリソースには限りがあるので、一部の事業に集中した方が会社の経営が安定する場合があります。選択と集中により、自社の強みを活かし、現在のフェーズで力を入れるべきところに注力することで、事業を成長させることが可能です。

現金を確保できる



事業や会社を売却することでオーナー経営者は創業者利益を手にすることができます。赤字の会社でも、譲渡先の評価が高ければ、手元に現金を残すことができます。多くの中小企業経営者の悩みでもある借入の際の個人補償も譲渡先に引き継ぐことができます。

事業の将来性を守る



オーナー自身で経営を続けても人や資金、ノウハウの不足により、これ以上会社や事業を成長させることが難しい場合、会社や事業を同業の大手企業に売却して経営を託すことも聡明な経営判断です。オーナーは創業者利益を得て新しい夢を追うことができます。

3つのデメリット👎

長い時間がかかる



事業売却や M&A（合併・買収）には時間が必要です。2 社間で納得がいくまでしっかりと話し合いを行うからです。交渉をスムーズに進めるためにも事業の内容や運営方法など、会社のすべてを事前に譲渡先企業が把握できる状態に準備しておくことが重要です。

大きな労力を要する



M&A（合併・買収）の実行には、会社や事業を譲渡する相手企業の選定、交渉、契約と成約までに大変な労力が必要です。また、企業評価の手続きには高度な専門知識が必要ですので、自社の業界に精通した M&A 仲介会社のサポートを受けることをおすすめします。

費用が掛かる場合がある



会社のオーナーは M&A（合併・買収）により創業者利益を得る一方、手続に必要な費用を負担する必要があります。内訳は月額費用や成果報酬など、委託する会社によって様々なので、事前にどのような費用がかかるか、仲介会社の報酬形態を調べておきましょう。

住所

〒105-0004 【本社】

東京都港区新橋 1-1-13 アーバンネット内幸町ビル 3F

〒530-0001 【大阪支社】

大阪府大阪市北区梅田 1-12-17 JRE 梅田スクエアビル 1F

〒420-0852 【静岡支社】

静岡県静岡市葵区紺屋町 17-1 葵タワー 1F

〒450-0002 【名古屋支社】

愛知県名古屋市中村区名駅 3-26-8 KDX 名古屋駅前ビル 13F

〒604-8136 【京都支社】

京都府京都市中京区梅忠町 24 三条 COHJU ビル 4F

TEL

03-5157-1074

WEB

<https://mmac.cc/>

役員

代表取締役 CEO 土橋 裕太

取締役 依田 真輔

取締役 松栄 遥

取締役 太田 諭哉

グループ会社

創業&成長支援

株式会社スパイラル・アンド・カンパニー（会計事務所）

成長支援型 M&A

株式会社スパイラルコンサルティング（※当社へ合併済み）



『ここから始める事業売却。M&Aのアレコレ』では、M&A（合併 / 買収）を行うメリットとデメリットを整理させていただきました。

記載させていただいたのは一般論であり、M&Aを検討されている企業様により、内容や規模はさまざまです。

重要なのは、M&A という選択をした場合のメリットとデメリットを正確に把握し、正しい判断を下すためにしっかりと情報と気持ちを整理しておくことです。

M&A コンサルティングでは豊富な実績を有するアドバイザーが在籍する完全成功報酬制の M&A・事業承継の仲介会社です。

譲渡企業と譲受企業のマッチングをアドバイザーがフルサポートでお手伝いします。まずはお気軽に無料相談から始めてみませんか。

面談依頼に対する回答をご返信ください。送付いただいた情報は当社で厳重に管理し目的外の使用はいたしません。

株式会社 M&A コンサルティング マーケティング部 宛

FAX 03-6800-1745

FAX 送信シート

貴社名	
貴役職名	
ご芳名	
電話番号 (携帯電話)	
メールアドレス	
会員限定 メールマガジン購読	☐ 希望する ☐ 希望しない

☒ **面談を希望**（将来の選択肢のひとつとしての情報収集）

希望日時

第一希望 月 日（ ） :

第二希望 月 日（ ） :

第三希望 月 日（ ） :

連絡方法

☒ 電話 ☐ メール ☐ 連絡を希望しない

☒ **M&Aにおける自社の企業評価を希望**
（無料で算定させていただきます）

☒ **買収を検討している**
（希望業種： / 希望エリア： ）