

弥報

Magazine

11 [やっほーマガジン]
NOVEMBER 2023

第28巻 第2号 (通巻67号)
2023年11月27日発行

特集1

ついに始まったインボイス制度。
皆さまの疑問を解消します。

どうやるんだっけ?

これであってる?

発行側・受領側 別で解説!

インボイス制度

実践の手引き

トップの視点

コラムテーマ | 逆境の乗り越え方

ベンチャーサポートグループ
総代表
中村真一郎

株式会社コナラ
代表取締役社長CEO
鈴木歩

株式会社minitts
代表取締役
中村朱美

ブラザー工業株式会社
代表取締役社長
佐々木一郎

特集2

売上拡大へのヒント

公益財団法人日本生産性本部
コンサルティング部
主席経営コンサルタント
加瀬 元日



デスクで心理学

「リフレーミング」チーム力をあげる思考法

プロが教える

仕事がかどる!「おやつ」のススメ

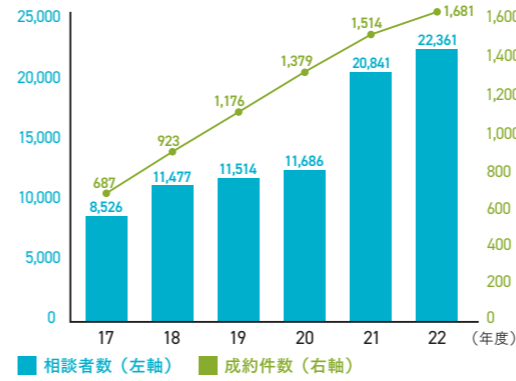


中小企業の選択肢を増やす、M&Aのススメ

M&Aを行う可能性はすべての企業にある

近年、中小企業のM&Aが増加傾向にあります。従来のM&Aは、大企業が行うものというイメージがありましたが、政府や各種機関などの積極的な支援が追い風となり、中小企業からの相談や成約件数が順調に増えています(図1)。

図1 事業承継・引継ぎ支援センターの相談者数・成約件数の推移



※独立行政法人 中小企業基盤整備機構調べ

理由としては後継者不足のほか、非上場会社でも換金価値があるという認識が広く知られるようになったこともあげられるでしょう。直近で会社の売却を考えていなくても、将来M&Aを検討することになる可能性は、どの企業にもあります。日頃からM&Aの情報を収集し、意識することで、将来のために備えておくよいでしょう。

最初にやるべき3つのこと

M&Aを前向きに検討する際、まず何から手を付けるべきか迷ったときは、次の1〜3の点から始めてみましょう。

1 目的を明確にする
M&Aはあくまで目的を達成するための手段です。今一度、「会社をどうしていきたいか」を考えてみてください。中小企業がM&Aを検討する主な理由は、会社存続、雇用の維持、後継者問題の解決、価値の創出などです。経

営者個人の観点でも、会社経営にあたって融資に個人保証が紐づいているため、その重荷を下ろしたいと考えて検討する方もいます。明確な目的があれば、ぶれることなくM&Aを成立させられるでしょう。

2 社内体制を整え、事業計画を立てる
M&Aを進めるにあたり、財務状態が良いに越したことはありませんが、それ以上に重要なのは、いかに透明性が高く、財務や社内体制が管理されているかです。税理士・公認会計士など、第三者の視点から財務管理状況を確認してもらうとよいでしょう。

同時に、将来を見据えた事業計画を立て、会社の持つ可能性を具体的にしておくことをお勧めします。その際、数字面だけでなく、企業としての想いやビジョンなどを策定することも必要です。会社の存在意義や、どのような想いで事業に取り組んでいるかを明確にしたうえで、事業計画に落とし込みましょう。

取引先との関係性をまとめる

取引先との信頼関係は、会社として築き上げてきた付加価値の1つです。その関係性を第三者に伝えられるよう整理しておく、交渉時に有利になるでしょう。また、引継ぎもしやすくなり、取引先に迷惑をかけません。一気に対応できないため、少しずつまとめましょう。

M&A成立までの期間は約1年

M&A成立までの期間はまちまちですが、約1年と見込んでください。大前提として、会社の引継ぎに対する経営者自身の想いや、後継者候補の有無会社の状況などを確認してから進行します。そのうえでM&A業務取扱会社と協議し、企業概要書の作成や企業価値の試算を繰り返します。次に、譲渡対象になる買手のリストを抽出し、買手候補先を選出します。関心の強い買手候補先と面談を設



篠田 賢一 (しのだ・けんいち)

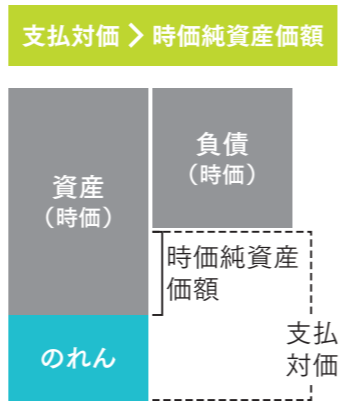
TOMA税理士法人
TOMAコンサルタンツグループ株式会社
取締役 M&Aシニアエキスパート
事業承継・組織再編・M&A案件の統括。特に中小中堅企業の事業承継案件に関しては、経営・株式・家族の視点から、担当者としても案件に関与。中小企業の事業承継を成功させることがライフワークと考えている。「難しいことを分かり易く」をモットーにしたアドバイスがお客様から好評を得ている。

定し、条件交渉などを経て成立となります。期間を逆算して、早い段階から準備をしておく安心です。従業員に対しても、キーパーソンには早めに情報を共有し、社内の混乱を防ぎましょう(図2)。

売却金額は「のれん」が鍵

上場企業であれば、株式市場の株価をベースに株式価値(時価総額)を算出しますが、非上場の企業では企業価値評価が行われます。企業価値評価の算定にはさまざまな方法があり、代表的なものとしては時価純資産法や収益還元法、DCF法、年買法などがあります。例えば年買法では、貸借対照表に記載されている資産額から負債額を引いた純資産額に、いわゆる「のれん代」を足した額を売却金額の目安にします(図3)。

図3 年買法の算定イメージ



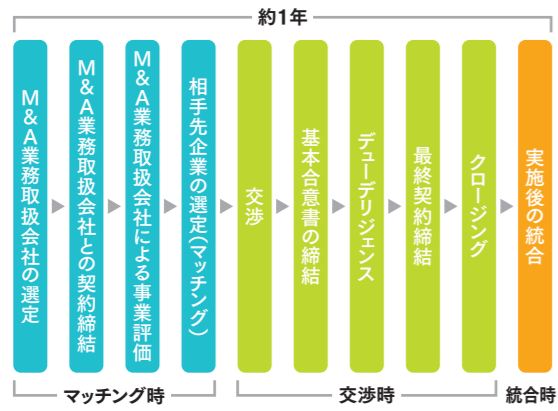
日本の中小企業の評価では営業利益の2〜3年分を、のれんとして扱う場合が多いようです。地域に根付いている調剤薬局や、一流ホテルなどの卸先を持つ酒屋などは、のれん代が高く、営業利益の年数も増える傾向があります。

業界や買手によって金額に差異がありますが、中小企業のM&Aにおいて非常に重要な要素ですので交渉の目安として把握しておきましょう。

将来の選択肢を増やそう

M&Aを成立させるためには、経営状況や実績などだけでは測れない「生きていく会社」であることが、何より重要です。「今はタイミングではない」と考える企業もあるかと思いますが、M&Aの情報を頭の片隅に入れておくことが、現在の会社を良い方向へ導いてくれる場合もあります。日頃から調べ、専門家に相談しながら、経営手法を都度見直すことで、将来の「会社の在り方」を決める選択肢も広がるはずです。

図2 M&Aの実行フロー



譲渡案件 募集中!

弥生のあんしん M&A

「弥生のあんしん M&A」は、会社や事業の譲渡希望者(売手)と譲受希望者(買手)がM&Aの相手を探せる、スモールビジネスに特化したM&Aプラットフォームです。弥生が認定する税理士・会計士(弥生PAP会員)によるサポートなど、あんしんしてご利用いただける環境が整っています。

あんしん1 登録無料

売手側は完全無料。買手側は登録無料、マッチング時に費用がかかります。

あんしん2 専門家サポート

弥生の認定する税理士・会計士がM&Aの取引をサポートします。

あんしん3 匿名掲載

案件情報は匿名で掲載されます。開示する情報のコントロールが可能です。

あんしん4 厳正審査

売手側、買手側ともに登録時に厳正な審査を実施しております。

あんしん5 適正価格

譲渡価格は企業価値算定ツールを基に設定された適正価格となっております。

無料オンライン相談会実施中 詳しくはこちら

弥生 M&A 相談

URL www.yayoi-kk.co.jp/lp/ma/sell.html



※ 弥生は2022年度12月公募にてM&A支援機関に登録されました。