

中小企業の大量 M&A 時代到来 来るべき事業継承、相続、債務問題に備える

『中小企業のための M&A 戦略 損をしない会社売却の教科書』

会社を売る側のノウハウがぎっしりつまった新しい M&A ガイド!!

(編著)江野澤哲也

〈価格〉1,400 円＋税 〈発売日〉2016 年 9 月 9 日 〈出版元〉ビジネス社

株式会社ビジネス社(東京都新宿区:代表取締役社長 唐津隆)は、2016 年 9 月 9 日に『中小企業のための M&A 戦略 損をしない会社売却の教科書』を発売いたしました。

現在、企業の合併、売買、いわゆる M&A が急増しています。台湾の鴻海がシャープを買収するような大型案件だけではなく、近年増えているのが中小企業の M&A です。その最大の理由は、いわゆる「2012 年問題」で、その年に団塊世代の経営者が経営を退く 65 歳を迎え、中小企業の後継者不足が顕在化したことによりですが、その状況は現在まで続いています。それゆえ、「一代で会社を築き上げたオーナー経営者が後継者難で会社を売却するパターン」が最も多く、その他にも、「相続で多額の費用がかかるのを避ける手段」や、「会社や商品に強みはあるが、債務超過等で経営が苦しい場合に上場企業など大会社に買収してもらおうケース」など、さまざまな形態があります。

大企業は M&A に関してある程度知見がありますが、一方中小企業は、ノウハウが全くないところが大半です。元野村証券で、M&A 案件に 20 年以上携わってきた第一人者である著者は、その状況に問題意識を持っており、本書を通じて、中小企業でも M&A の知識を持つことの大切さを説いています。例えば、買収される中小企業側の知識が不足しているがゆえに、M&A 仲介業者の言いなりで売却先を決めてしまい安く買いたたかれるケース、M&A 後、売却先の企業と、買収側両社の方針が異なることが発覚し、今までうまくいっていた会社の経営や運営がうまくいけなくなり、社員の不満が噴出するケースなどは、枚挙にいとまがないと著者は語ります。

著者は野村グループや経営共創基盤などを経て独立し、特に会社を売る側の立場に立った M&A 仲介業を 20 年以上行っています。本書ではまず、M&A をする意義から始まり、現状の M&A の問題点、仲介業者との上手な関係の築き方、さらに事前準備から最良相手の探し、そして最終交渉のまとめ方に至るまで、徹底して会社を売りたい、売らざるを得ない人の視点に立ったノウハウを解説しています。経営共創基盤 CEO の富山和彦氏は、「売り手こそ真の勝者。その神髄を語る、数少ない本物の M&A 指南書」と本書を絶賛しています。会社をどう引き継がせるのか、また会社を大きくチャンスはどこにあるのか、といった中小企業経営者にとって必須の新しい知識がぎっしりと詰まった1冊の登場です。



＜本書の内容＞

第一章 なぜ M&A をするのか？

第二章 仲介方式の問題点は何か？

第三章 相対取引がベストの進め方か？

第四章 アドバイザーとの契約内容は適切か？

第五章 具体的にどう事前準備を進めるのか？

第六章 最良の相手はどのように探せばいいのか？

第七章 どうすれば最終交渉をスムーズにまとめられるのか？

著者：江野澤哲也（えのさわ・てつや）

株式会社ジーアシスト代表取締役。

1985 年野村證券入社。個人の資産管理業務を経て、1994 年より同事業開発部にて M&A を含む法人ビジネスに関わる。1999 年野村企業情報（現野村證券企業情報部）出向、大手食品メーカーの資本業務提携、大手医薬品卸会社の統合案件など、オーナー系上場企業の案件を数多く手掛ける。2005 年野村プリンシパル・ファイナンスにて自己資金投資業務、2008 年経営共創基盤にて企業再生業務に携わった後、2011 年に当社設立。後継者難の同族企業の売却助言業務や資本市場に関連した助言業務を専門領域とする。2011 年非上場化に伴う第三者委員、現在、上場会社の特別委員会委員などを務める。日本証券アナリスト協会検定会員。

《 お問い合わせ先 》

株式会社ビジネス社 広報担当：松矢

〒162-0805 東京都新宿区矢来町114番地 神楽坂高橋ビル5F

TEL 03-5227-1602/FAX 03-5227-1603