

# M&Aの現場から

10

今回は「買える会社」と「買えない会社」についてお伝えします。

今日では、経営戦略の一つの手段として、中小企業でも買収による事業拡大を検討するようになってきました。買収を検討することは、すべての会社が可能ではあるもの

の、実際に買収に至るには「買える会社」であることが必要となります。

「買える会社」の要素としては、「盤石な資金調達能力」「豊富な人材」「積極的な買収姿勢」と今後の成長イメージ」の3点です。



## 「買える会社」と「買えない会社」

当然のことながら、譲受企業は買収資金を用意する必要がある。自己資金で買収できるような資金余力がある会社であればよいですが、金融機関から調達する場合に買収対象の会社の内容はもちろん、譲受企業そ

のものの信用力も求められます。加えて、買収後に事業発展のための追加投資が必要となる場合もあります。よって、買収時と買収後の追加投資の両方を

当然のことながら、譲受企業は買収資金を用意する必要がある。自己資金で買収できるような資金余力がある会社であればよいですが、金融機関から調達する場合に買収対象の会社の内容はもちろん、譲受企業そ

のものの信用力も求められます。加えて、買収後に事業発展のための追加投資が必要となる場合もあります。よって、買収時と買収後の追加投資の両方を

買収対象会社へ有能な人材を送り出せるだけの人材を有している必要があります。

また、積極的な買収姿勢がなければ、案件が前に進むことはありません。単に資金調達能力や人材を豊富に有していたとしてもM&Aによる成長戦略がイメージできていないのであれば、買収後にM&Aを後悔することにもなりかねません。中長期的な成長戦略を立てたうえで、最適な投資をするのが、自社の発展につながるものでしょう。一方で、「買えない会社」は、これらを備えていない会社といえるでしょう。

買収を希望する会社と面談しますが、大きく次の2つに分けられます。「具体的な買収ニーズを持っている」会社と「なんでもいから買いたい」会社です。

前者のように買収ニーズが具体的であることは、経営戦略が具体的にあり、譲渡企業からも信頼を得やすい一方、どこでもいから買いたいという考えでは、譲渡企業はあまりよい印象を持たないでしょう。

M&Aは条件交渉過程がクローズアップされがちですが、そもそもこれらを備えていない会社は「買えない会社」といえるでしょう。

名南M&A情報開発部金融法人課シニアコンサルタント

小田 一之

◇おだ・かずゆき ハウスメーカー、地銀を経て、2012年に名南経営（現・名南経営コンサルティング）入社。M&A仲介業務に従事するとともに、地域金融機関との連携強化に努める。建設業、不動産業を最も得意としており、M&A仲介業務を通じて、地域企業の技術承継を支援している。