

# 敏腕コンサルタントが語る M&A最新情報

## M&Aアドバイザー 開業・養成講座のご案内

「開業できるM&Aアドバイザーを養成すること」を目的にした中堅・中小規模のM&A案件を取り扱うM&Aアドバイザーを目指す方のための実務実践的養成講座

日時：①1/16,17 ②2/20,21 ③3/19,20 ④4/16,17  
会場：(財)日本M&Aアドバイザー協会事務局(東京)  
費用：198,000円(テキスト代・添付資料USBデータ・昼食代・修了試験代・修了証書発行代・消費税全て込)  
詳細・お申込み：http://www.jma-a.org/adviser/jma-k  
主催：(財)日本M&Aアドバイザー協会

## 成功と失敗の事例を 内部に蓄積することが肝要

多くの企業が成長戦略を掲げていますが、少子高齢化、国内市場の縮小という2つのマクロ的要因から企業の内部リソースのみでの成長(organic growth)は厳しい

です。この場合、企業の外部リソースを活用する成長(artificial growth)を選択肢として追加することが重要です、まさにM&Aです。

M&Aを積極的に活用している企業は、小さなM&Aで経験やノウハウを企業内部に蓄積しています。その際、成功事例だけではなく、企業の中で起こった失敗事例も共有しています。一方、ノウハウが蓄積できない企業はM&Aや他の事業で失敗した責任者にたいして二度と仕事が出来ない状態に追いやってしまうため実務で活用できるノウハウが蓄積されにくい環境になっています。企業のトップはそのような状況が如何に会社やマイナスの影響をあたえるかを理解してM&Aの成功と失敗の事例の

### ナビゲーター

JMAA  
一般財団法人  
日本M&Aアドバイザー協会 理事



早嶋聡史

### プロフィール

電機メーカーで海外市場のブランド戦略に従事。退職後、中小企業のマーケティング支援を目的に(株)ビズナビ&カンパニーを設立。また、戦略実現の一手としてM&Aを活用するために中小企業のM&Aに特化する(株)ビズナビを設立。M&Aの認知と理解を普及する目的でJMAA日本M&Aアドバイザー協会の設立に関与し理事に就く。現在、数多くの中堅企業で戦略立案を手掛けると同時に、株式会社ビジネス・ブレイクスルー、社団法人日本経営協会などで研修講師、首都大学東京で非常勤講師を行う。また中小企業のM&A業務におけるアドバイザー業務も行う。

### M&A 案件情報

詳細は(財)日本M&Aアドバイザー協会の「M&A案件情報」よりご覧下さい。  
<http://www.jma-a.org/buy/projectsearch>

<b>売却希望</b>	売却希望情報No.106 <b>酒造(焼酎)</b> 【大分県】	売上:3,700万円 営業/経常利益: - / - 売却希望額:3,000万円 スキーム:株式譲渡
	売却希望情報No.129 <b>配管資材の販売・施工</b> 【関西エリア】	売上:12億円 営業/経常利益:300万円 / ▲230万円 売却希望額:美貌価格 スキーム:資本提携
	売却希望情報No.150 <b>葬儀サービス事業</b> 【大阪府】	売上:約1,000万円 営業/経常利益:▲約100万円 / - 売却希望額:応相談 スキーム:株式譲渡もしくは、出資

### 買収希望

買収希望情報No.118 <b>Web制作</b> 【東京都】	売上希望規模: - 買収予算:3,000万円以内 買収理由:外注している業務を内製化するため
買収希望情報No.123 <b>調剤薬局</b> 【福島県】	売上希望規模: - 買収予算:相談の上 買収理由:ドミナント効果
買収希望情報No.137 <b>人材派遣</b> 【大阪府】	売上希望規模: - 買収予算:数千万円 買収理由:事業の拡大

### M&A 無料 関連セミナー のご案内

日時：①1/19 ②2/10 ③2/23 ④3/23 ⑤4/19  
場所：①東京 ②福岡 ③東京 ④東京 ⑤東京  
詳細・お申込み：http://www.jma-a.org/seminars  
主催：(財)日本M&Aアドバイザー協会

両方を蓄積していくことが重要です。通常、M&Aの譲渡価格は企業価値分に加えてプレミアム分が30%から60%程度ついています。従ってM&Aを実施した時点でマイナスからのスタートです。成功を掲げるならば、更に30%から60%以上のシナジーを生み出すことが前提になります。

ですが、成功している企業の多くはこの活動に対しての準備をM&Aの交渉の途中から初めて、譲渡契約を締結して案件がクロージングして100日以内に実施しています。

このような特徴から、M&Aに精通している企業は、M&Aの部隊をCFO直下におき専門組織を内製化しています。事業部毎にM&Aの部隊をおくと、事業部毎にノウハウが分散し、買うことが目的になって契約締結時点で都合が悪い状態になるのを防ぐためです。専門部隊は、各事業部の個別案件の支援や外部アドバイザーの友好的な活用をしながら社内のM&Aをすすめているのです。