



「無責任廃業 小規模事業こそM&Aを目指しなさい」 | 編集部おすすめの1冊



数あるビジネス書や経済小説の中から、M&A Online編集部がおすすめの1冊をピックアップ。M&Aに関するものはもちろん、日々の仕事術や経済ニュースを読み解く知識として役立つ本を紹介する。

.....

「無責任廃業 小規模事業こそM&Aを目指しなさい」 都 鍾洵 &著、星雲社 &刊

「ただ廃業することは、無責任。最後まで、責任を持って廃業しませんか」。著者は中小企業の経営者に、こう呼びかける。では、責任ある廃業とは何なのか。その答えはM&Aだという。

独自の技術や従業員の雇用などが失われるのは大きな損失とし、「あなたが大事に育てた得意先、技術、ノウハウ、従業員を、有償で他社に引き継ぐことが大切」と力説する。

そうはいつても、ほとんどの中小企業経営者は会社を売った経験はなく、何から手をつければいいのかさえ分からないのが実情。自身で相手企業を探し出し、交渉をまとめるのは至難の業だ。

M&Aの仲介業者などに依頼するにしても、企業規模が小さいと、相手にしてもらえない。そんな小規模なM&Aを著者は「マイクロM&A」と呼ぶ。

マイクロM&AはスモールM&Aよりも小さなM&Aのことで、譲渡価格が3000万円以下、従業員が3人以下、粗利益が3000万円以下のいずれかの条件を満たすM&Aと定義する。

専門家に頼ることができない、こうした小さな規模のM&Aを、経営者自らが行うのに必要な知識やノウハウを身につけてもらうのが本書の狙いだ。

マイクロM&Aの手順やポイントを紹介するとともに、失敗しないように相手選びの留意点などにも言及している。

例えば「買ってやろう」「助けてやろう」という横柄な態度の企業は、こうした姿勢が見えた時点で交渉を終了することを勧めている。

このような企業は、従業員や得意先にも同じような態度を取るため会社が傾くことは目に見えているためだという。

不労所得感覚が強い相手も注意が必要という。表面利回りだけに興味がある場合が多く、買収した企業の経営は疎かになりかねないからだ。

もう一つ、適正な評価をしない相手も自社の利益のみを考慮していることがうかがわれるため、相手先候補から外すことを勧める。

筆者は税理士で、これまでに印刷業や広告業、飲食業などで多くのM&A仲介の実績をもとに本書を書き上げた。後継者のいない中小企業の経営者の参考になりそうだ。(2022年10月発売)

文：M&A Online編集部