

# 事業承継の円滑な進め方

—事業承継の課題と対策—  
<全8回>

立川商工会議所  
立川クリエイティブプロジェクト  
平成22年3月24日(最終回)

## 第8回 事業承継とその後のビジョン 【全体総括とディスカッション】

### 第1部 連続セミナー各回のまとめ

#### I. 経営承継の部(第2回・第3回)

(株)高橋賃金システム研究所 代表 高橋 邦名

#### II. 財産承継の部(第4回・第5回)

F&Mパートナーズ税理士法人代表社員 安藤かずえ

#### III. 事業承継M&Aの部(第6回・第7回)

総括1 (株)サンベルトパートナーズ代表取締役 佐武 伸

総括2 (株)ビジネス・ブローカレッジ・ジャパン

代表取締役 清水美帆

### 第2部 ディスカッション 「事業承継ビジョンとその課題」

### Ⅲ. 事業承継M&Aの部(第6回・7回) 総括1

# 事業承継と中小企業M & A

～成長を促すM & A戦略～

株式会社サンベルトパートナーズ

代表取締役 公認会計士 佐武 伸

Tel : 03-5574-8851 Fax: 03-5574-8857

E-mail : [ssatake@sunbeltpartners.co.jp](mailto:ssatake@sunbeltpartners.co.jp)

URL : [www.sunbeltpartners.co.jp](http://www.sunbeltpartners.co.jp)

# M & A を利用した成長戦略

1. M&Aを考えていない中小企業経営者はいない  
→非上場会社同士のM&Aは公表されていないだけ
2. M&Aを行う目的は、将来の売上と利益を早く買うこと  
→経営資源の確保
3. 「どんな会社でも買いたい」という情報を発信していれば  
いい情報(同業者の最新動向等)が集まる

\* 今が買い時である！

# M & Aの活用方法

- 販売エリア拡大のために他地域の同業者を買収  
例) 東京進出
- 本業不振を補うために異業種を買収  
例) 飲食、健康関連企業買収
- 販売力向上のために川下企業を買収  
例) ネット通販、小売業買収
- 上場を達成するために同業者で業務資本提携  
例) 2～3社で持株会社を作り持株会社を上場
- 上場資金の有効活用のために買収  
例) 買収防衛策？ 多角化戦略
- 人手不足を解消するために買収  
例) システム開発会社
- 不動産・ノウハウ等を取得するために買収

# A社 M&Aの基本方針

1. 意味ある比率(2/3以上、ベストは100%)をもてる会社を優先
2. 相乗効果の形成される案件を積極的に募集
3. 納得するまで売却理由を徹底的にヒヤリングする  
(売却理由が不明な会社は買収しない)
4. 新規事業エリアにも積極的にアプローチ

# M & A ターゲットマップ

	新規事業 (M&A対象)		既存事業
	生活関連事業	モバイル・IT事業	運送事業
B t o C	飲食業 介護事業	課金コンテンツ事業 (ゲーム等のエンタメ)	引越業
B t o B	シニア住宅	モバイル広告代理店	長距離運送

# 日本電産 M&Aの基本方針

(買収対象会社)

1. 技術力は高いが経営に問題のある会社－駆動系や要素技術
2. 自社技術を補完する会社－コア技術の強化
3. ライバル会社－値崩防止のための業界再編
4. 5年間で投下資金を回収

# アークのフルラインネットワーク

*デザイン・設計・モデル・金型・成形事業						
地域	会社名	デザイン	設計	モデル	金型	成形
日本	アーク	○	○	○	○	○
	安田製作所				○	○
	ソルプラス				○	○
	昭和精機工業				○	○
	岐阜精機工業				○	
	神岡イージーエス				○	○
	シバックス	○	○	○	○	○
	積水工機製作所				○	
	マンモスセンター			○		
	アーク岡山				○	○
	三洋化成製作所				○	○
	C&Gシステムズ				○	
	相模原部品工業					○
	3D AUTO PROTECH		○	○	○	○
	中国	アークサンジェット				○
上海龍創汽車設計有限公司		○				
アークディソン上海				○		
ソルプラス上海						○
アヴァプラス上海					○	
ショープラ上海						○
* アークのHPから抜粋						

# 買ってはいけない会社・事業

- 経理業務がいかげんな会社
  1. 簿外負債の問題 例)固定資産税、社会保険料等
  2. 脱税問題 例)相手の顧問税理士との面談
  3. 連帯保証 例)会社名義での保証
  
- 従業員の少ない会社:退職のリスク
  
- 得意先が少数社に偏っている会社
  
- 社長が信用できない会社 例)優柔不断、隠す
  
- 不動産の含み益が大きい会社は高くつく
  
- コンプライアンス上問題がある

# M&A成功のポイント

## ➤ 買い手側

1. M & A戦略の目的を明確化(相乗効果)
2. 売り手に対して配慮: 誠実、謙虚な姿勢
3. リスク回避(簿外債務、従業員の退職等)
4. M & A後の問題についても十分検討しておくべき
5. 「買わない勇気」も持つこと

“M & A は劇薬です”

有難うございました