

M&Aで未来を拓く

～貴社に最適な事業承継戦略～

プラネット行政書士事務所
代表 行政書士・中小企業診断士
長野利雄

目次

1. M&A検討の始め方：目的と選択
2. M&Aプロセスの全体像
3. M&Aの準備：貴社を磨き上げる
4. 買い手探しとM&A支援機関との連携
5. M&Aの実行プロセス：交渉から成約まで
6. 貴社を守る：中小M&Aガイドラインのポイント
7. まとめ：成功するM&Aへの道

M&A検討の始め方：まずは目的の明確化から

「なぜM&Aを検討するのか」を明確にしましょう。

• 売り手の主なM&A目的・背景

- 後継者不在：親族や従業員の中に後継者がいない。
- 事業ポートフォリオの見直し：不採算事業の整理や、業界からの撤退。
- 経営継続の断念：過大な借入金、病気・事故、経営への疲弊など。

• 買い手の主なM&A目的・意図

- 業容拡大：既存事業の規模・エリア拡大、新事業への進出。
- サプライチェーンの維持：取引先の廃業阻止など、危機回避。
- 創業、投資などの目的を持つ個人やその他法人。

M&Aと廃業：どちらが貴社にとって最適か

項目	廃業	M&A（株式譲渡の場合）
資産	処分価値が低く、処分に時間を要する	利用価値として評価される
無形資産	ゼロ評価	評価される可能性あり（収益力、顧客基盤等）
負債	完済必要（個人保証の顕在化リスク）	譲渡先へ承継（個人保証も解除が一般的）
従業員	解雇（再就職困難な場合も）	一般的に雇用は維持されやすい
取引先	関係終了（サプライチェーンへの影響大）	関係継続
税金	法人解散年度の所得課税、株主個人への配当所得課税	株式売却益に対する所得税の申告分離課税