



## 第3回

# M&Aで譲渡する際の条件設定

## 実践M&A

こんな時どうする？  
具体的なノウハウを伝授！

フォーバル 寺越基格

今回は、M&Aで譲渡する際の条件設定についてお話したいと思います。条件といっても様々なものがあります。大きな項目としては、①譲渡金額、②M&A後の社長の処遇や引継ぎ期間、③従業員の処遇、④会社名・店舗名の存続などが多いかと思えます。

### ① 譲渡金額について

M&Aにおける企業価値の算定方法として、①純資産に着目した方法、②対象会社と類似する上場企業などと比較して算定する方法、③将来の収益予測に基づいて算定する方法などがあります。細かい計算方法は省略しますが、会社の実態などに合わせてどの方法が適切なのかを判断して算定します。ただ、共通して言えることは、企業の正しい状態を把握することです。例えば、無駄な経費を使用していて、本当はもっと利益が出ていることや、不動産などを時価評価することが大切です。

先日、お手伝いさせていただいた方は、銀行にも評価を依頼していたそうですが、結果は、私が算出した方が銀行よりも1億円高かったそうで

す。無事に私が算出した金額で成約しています。なお、銀行も当然M&Aを前提として評価していますが、大きな差を生んだ理由は業界知識と譲渡会社の事業内容の理解だと思えます。

### ② M&A後の社長の処遇や引継ぎ期間について

早く引退したい方、引退は考えていない方など社長の希望は様々です。その条件を予め決めることが大切であり、またできる限り契約書に盛り込む必要があります。

過去、40代の経営者のM&Aをお手伝いしたことがあります。会社の成長のために傘下に入ることを決断したため、しっかりと社長が社長のまま残ることを条件としています。なお、この方は今でも変わらず社長でいます。

### ③ 従業員の処遇について

一般的には、現在勤務する従業員全員が今の条件を下回らないといった内容が契約書に盛り込まれることが多いです。

よく、「従業員がリストラされるのでは？」と不安になる方もいますが、

譲り受けた企業にとっても、従業員がいないと会社が成り立たないため、特に不利益な条件はないケースが多いです。

### ④ 会社名や店舗名の存続について

譲渡企業の社長とお会いすると、こだわりのない方が圧倒的に多いと感じます。ただ、その地域ではその名前で浸透しているため、結果的に変えないことが多いです。

何を残したいのか、譲れない条件は何かを早い段階からアドバイザーに伝えておくことが大切です。

ただ、時々、譲渡金額についてかなり無理な条件を希望される方がいます。そういう方は成約しません。希望条件まで会社の価値を高めるため何年も時間をかけて、もっと儲かる会社にする必要があります。そのため、早く引退したい経営者は難しくなります。

あなたが何十年も関わった会社、誰のために何を残したいのかということに向き合う必要があります。



#### 筆者プロフィール

金融機関にて中小企業への融資や経営コンサル・M&A実行支援に従事。株式会社フォーバルへ入社後、自動車整備会社をはじめ多くの中小企業のM&A支援に携わり、企業の存続及び成長に貢献。中小企業の創業理念や従業員への想いを重視し、経営者にしっかりと寄り添うコンサルタントとして、経営者からも厚い信頼を受けている。

事業承継・M&Aのご相談はこちら

**株式会社フォーバル**

事業承継支援部

自動車アフターマーケットチーム責任者 寺越

TEL : 0120-37-4086

<https://forval-shoukei.jp/>

