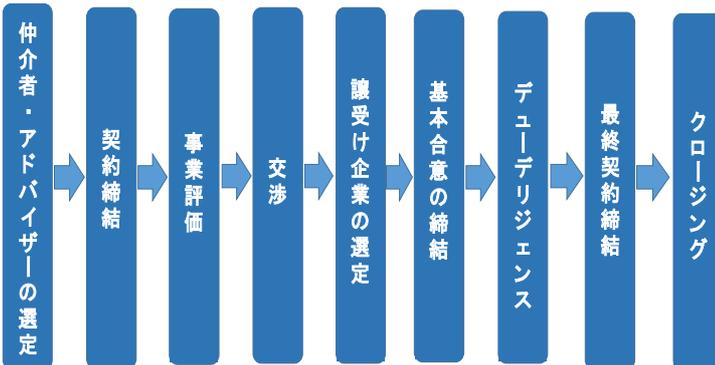


## 事業承継・社外への引継ぎ(M&A等)

### ●M&Aで用いられる手法

株式を第三者に譲渡する	株主が譲受け先の会社や個人に変わるのみで、従業員、取引先・金融機関との関係は変化しない。事業承継後も円滑に事業を継続しやすい反面、簿外債務や経営者が認識していない債務等も承継される。
事業全体を譲渡する	個別の資産ではなく、設備、知的財産権、顧客など、事業に必要なものを譲渡する。譲渡資産を特定するので、譲受け先は簿外債務等を承継するリスクが少ない。
特定の事業を譲渡する	譲渡の対象資産が選別される。譲受け先を見つけやすい事業・資産を譲渡したり、手元に残したい事業を選別することができ、柔軟性の高いM&Aが可能。ただし、事業全体の承継が完了するわけではない。

### ●M&Aのマッチングに向けた流れ



### 譲受け先とのシナジー効果を発揮できる事業発展のチャンス

M&Aでは、その実行を最終目的とするのではなく、M&A後の譲受け先の会社との経営統合をいかに円滑に進め、統合の効果を最大化するかという視点が重要です。

出典：中小企業庁『事業承継マニュアル』

### 1. 社外への引継ぎ (M&A等) の目的

#### 社外の第三社への譲渡による事業存続を目指す

後継者が親族内、あるいは社内の役員・従業員にいない場合は、社外の第三者への引継ぎ(M&A等)による事業存続の道があります。これまでM&Aに対しては、かつては「身売り」、「マネーゲーム」といったマイナスイメージがありましたが、近年では、M&Aによる事業の維持、譲受け先の事業との融合による飛躍などプラス面が注目され、事業承継の一つの在り方として認知されています。

### 2. M&Aの準備

#### 企業価値を高めて有利な条件で譲渡する

M&Aで事業を引き継ぐための準備の一つに「磨き上げ」があります。磨き上げは、事業の競争力向上や内部統制の構築など、企業価値を高める取組みのことです。企業価値を高めることで、より良い譲受け先が見つかる可能性や、譲渡価値が上がる可能性が高まります。

### 3. M&Aの代表的な手法

#### 株式譲渡と事業譲渡によるM&Aが一般的

中小企業のM&Aは、株式譲渡(自社株式を他の会社や個人に譲渡)と事業譲渡(会社・個人事業主の事業を他の会社や個人事業主に譲渡)のいずれかで行われることが一般的です。

#### 譲渡の条件を明確にする

M&Aでは、どのような手法、内容で事業を譲渡したいのか、経営者自身が考えを明確にしておく必要があります。その上で、希望に合った事業の譲受け先を探すことになります。

当税理士法人が業務提携しておりますM&A専門会社 **株式会社ストライク (東部一部上場)** が事業承継セミナーを開催いたします。

## オーナーの想いを実現できる事業承継セミナー

第一部 基調講演「経営者のための事業承継型M&Aの活用事例」

第二部 M&A体験談「私が50代で会社を譲渡した理由」

第三部 要点解説「成功するM&Aのポイント」

■開催日時 : 平成 29 年 11 月 9 日 (木) 13:30~

■会場 : 横浜ベイシェラトンホテル&タワーズ

■参加費 : 無料

※詳細のお問い合わせ、お申し込みは [045-450-6701](tel:045-450-6701) (担当 MAS課 岡)までご連絡ください。