



識 学
SHIKIGAKU

M&A× 企業成長戦略

組織の成長が圧倒的に加速する
M&A を成功させるための
3つのポイントとは？

はじめに

採用力強化、幹部育成、事業展開、システム導入。
経営者の方が抱えていらっしゃる課題は様々です。
ただ、どの方でも目的は共通しています。

会社の未来を見据えて企業を成長させること

経営者の役割であり、社員の生活を守る責任があります。
しかしながら、その成長戦略の中に M&A はございますでしょうか。
多くの方は漠然と考えられていらっしゃる状態かと存じます。

M&A を企業戦略として組織の可能性を最大化していただきたい。

そのために必要な 3 つのポイントを本資料では共有させていただきます。

こんな悩みを抱えていませんか？

- ▶ 企業成長のために今後どうしていくか悩んでいる
- ▶ M&A は漠然と興味があるが中々踏み出せていない
- ▶ M&A で戦略的に組織を成長させるイメージが沸かない

M&A とは？

M&A は（Mergers and Acquisitions）の略であり、企業や事業の合併・買収を指します。

M&A には株式譲渡や事業譲渡などの様々な手法（スキーム）が存在します。

売り手側の会社は一般的に**後継者問題の事業承継**や**新規事業の資金調達**を目的として M&A を行います。

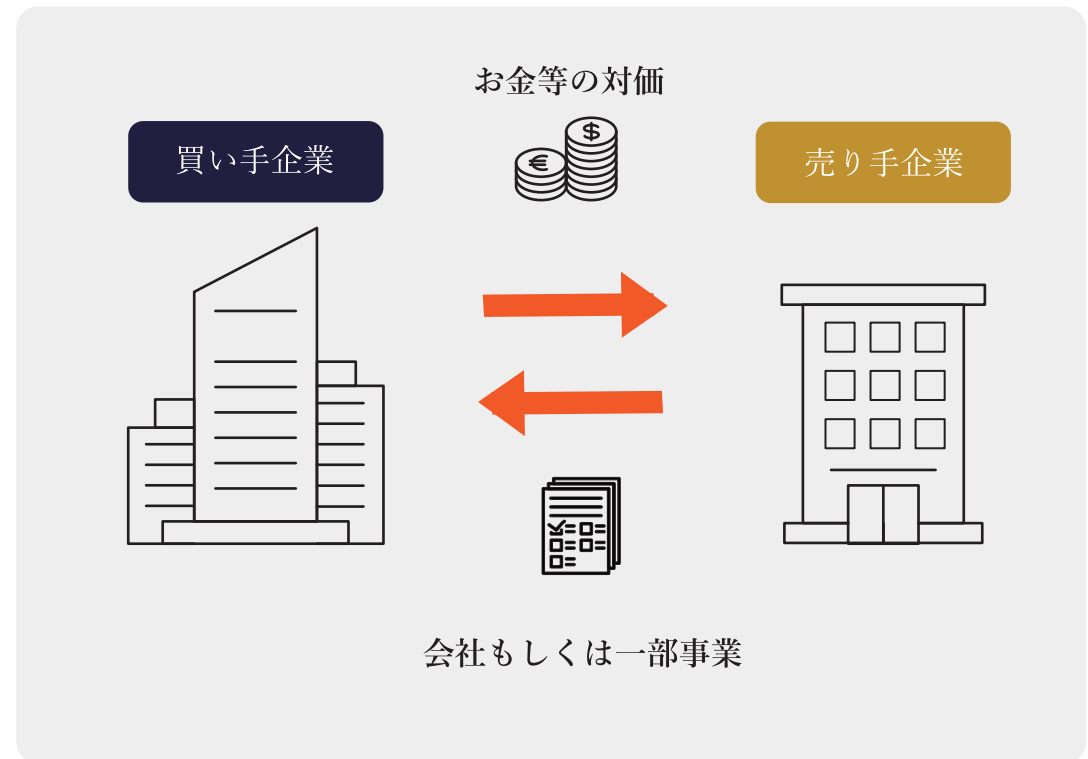
一方買い手側の会社は**事業規模拡大**や**新規事業開拓**、**シナジーを得る**ことを目的として M&A を行います。

ただ M&A の参入障壁は高く、十分な知識や経験を得ることも難しいのが現状です。

M&A の多くは失敗と言われるのは事実です。

しかし、成功に導くことができれば多くの利益を得ることができるのもまた事実なのです。

M&A を成長戦略として視野に入れていただくことは会社のこれからを大きく左右します。



M&A で抑えるべき 3 つのポイント

- ① ビジョンから逆算して判断する
- ② M&A では管理能力が問われる
- ③ 勝ち負けを決めようとしてはいけない

① ビジョンから逆算して判断する

▶ 経営者の方にあるよくあるお悩み



- ✓ 価格が高額すぎて資金調達ができない
- ✓ 他の事業で時間がない
- ✓ 失敗のリスクが高すぎる

M&A は経営者の方にとって**重要な決断**です。

高額な価格、失敗へのリスク、別事業との兼ね合いなど問題は山積みです。

しかし、それらは全て**現在の問題**です。

【企業を成長させていけるかどうか】

【ビジョンに対していかに到達するのか】

その判断を現在の問題を理由に蔑ろにしてはいけません。

その理由の一つは事業拡大のスピードにあります。

① ビジョンから逆算して判断する

▶ M&A はビジョン到達を加速させる

経営者の方は会社のビジョンを掲げて、それを達成するために日々経営されています。

しかし、その経営戦略の中で新規事業やシステム導入など様々な施策を考えていらっしゃいますが、その期間は**長期的に見なければいけません**。

一方で M&A では事業を譲り受けますが、その事業は売り手側が長年経営し、育ててきた事業です。

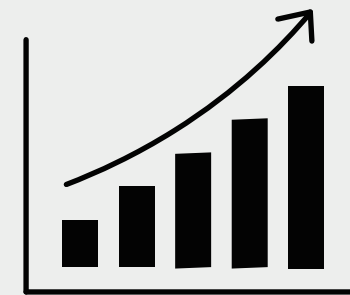
つまりは正しく組織統合できれば**圧倒的に組織を成長させることができるのです**。

時間もコストもかかる、知識が必要など M&A における障壁はたくさんあるかと思いますが。

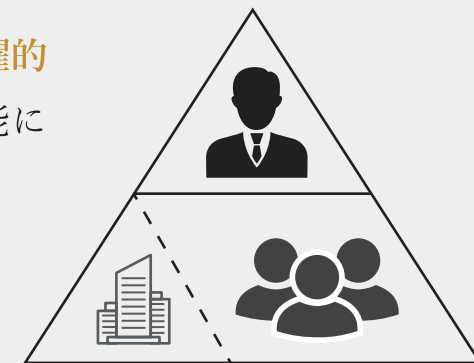
しかし、既存の事業を譲り受けることで**事業成長の時間**を買い、**ビジョン到達への速度**を加速させることができる。

M&A のメリットは大きくここにあります。

新規事業を立ち上げて成長させていくには非常に時間がかかる ...



組織としての成長を**飛躍的に向上させることが可能に**



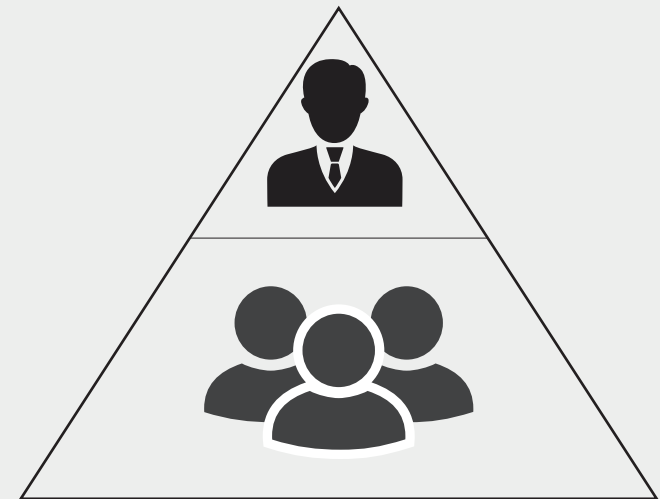
② M&A では管理能力が問われる

▶ こんなことを考えたことはございませんか??



買い手社長

- ✓素晴らしい経営者だから自分の会社に加わってほしい
- ✓あの会社は優秀な人材が多いから買収したい
- ✓M&A 後の売り手企業の経営は変わらず任せよう



実は M&A における注意すべきポイントです

② M&A では管理能力が問われる

▶ 優秀な人材を買収して満足してしまうと危険

経営者の方では優秀な経営者や人材を理由に買収される方がいらっしゃいます。

これが NG というわけではありません。

ただ、M&A は買い手という「**経営能力の高い**」経営者が売り手の事業を経営した際、売り手の経営者より利益を出すことができる場合に成立します。

つまり**買い手は売り手の経営者より優秀であり、その事業を経営し管理する立場**なのです。

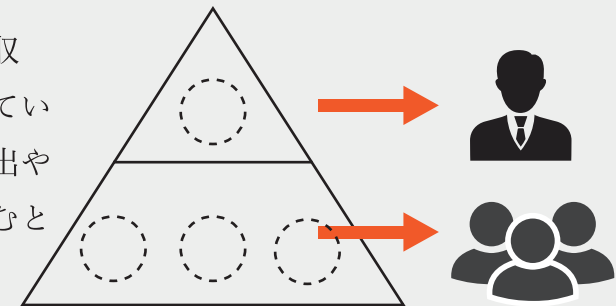
管理を怠ったり能力不足で事業を成長させることができないといった状況は避けなければなりません。

また、優秀な人材がいるという理由で買収し、管理できずに人材の流出が起きた場合、**M&A の価値を大きく損なうこと**には注意が必要です。

よって M&A は**買い手という優秀な経営者が経営、管理していくものだ**と認識する必要があります。

管理不足の場合

優秀人材を買収し、管理できていないと人材流出や事業が伸び悩むといった結果に



管理できている場合

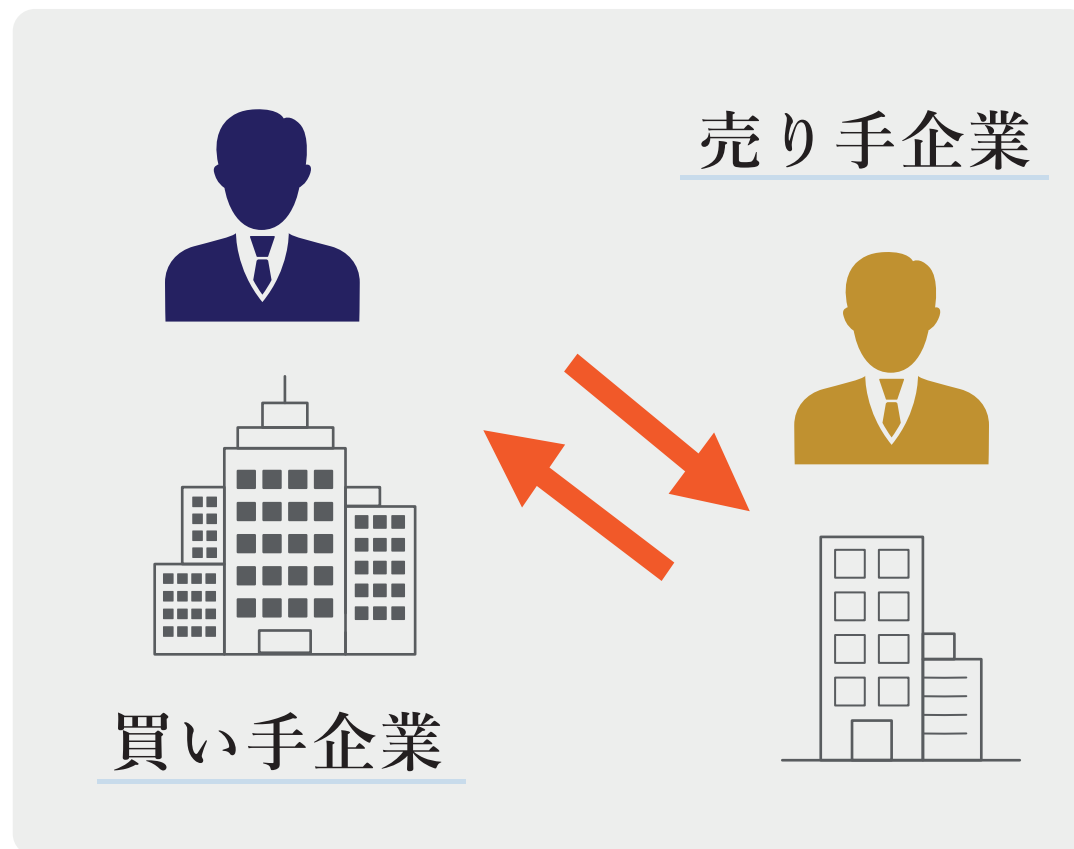
優秀な経営者が譲り受ける

事業を成長させ、売り手経営者よりも利益を生み出す



③ 勝ち負けを決めようとしてはいけない

▶ M&A によくあるイメージ



- ✓ 買い手が**勝ち組**、売り手が**負け組**
- ✓ 買い手の方が立場が**偉い**
- ✓ ~より安く買えば**勝ち**
- ✓ ~より高く売れば**勝ち**

売り手経営者は長年経営してきた会社を譲り渡す立場にあります。

そのため、こういったマイナスなイメージを持たれる方が多いと思います。

しかしこれは

M&A に対する誤解の一つです。

③ 勝ち負けを決めようとしてはいけない

▶ 買い手が勝ち組、売り手が負け組ではない

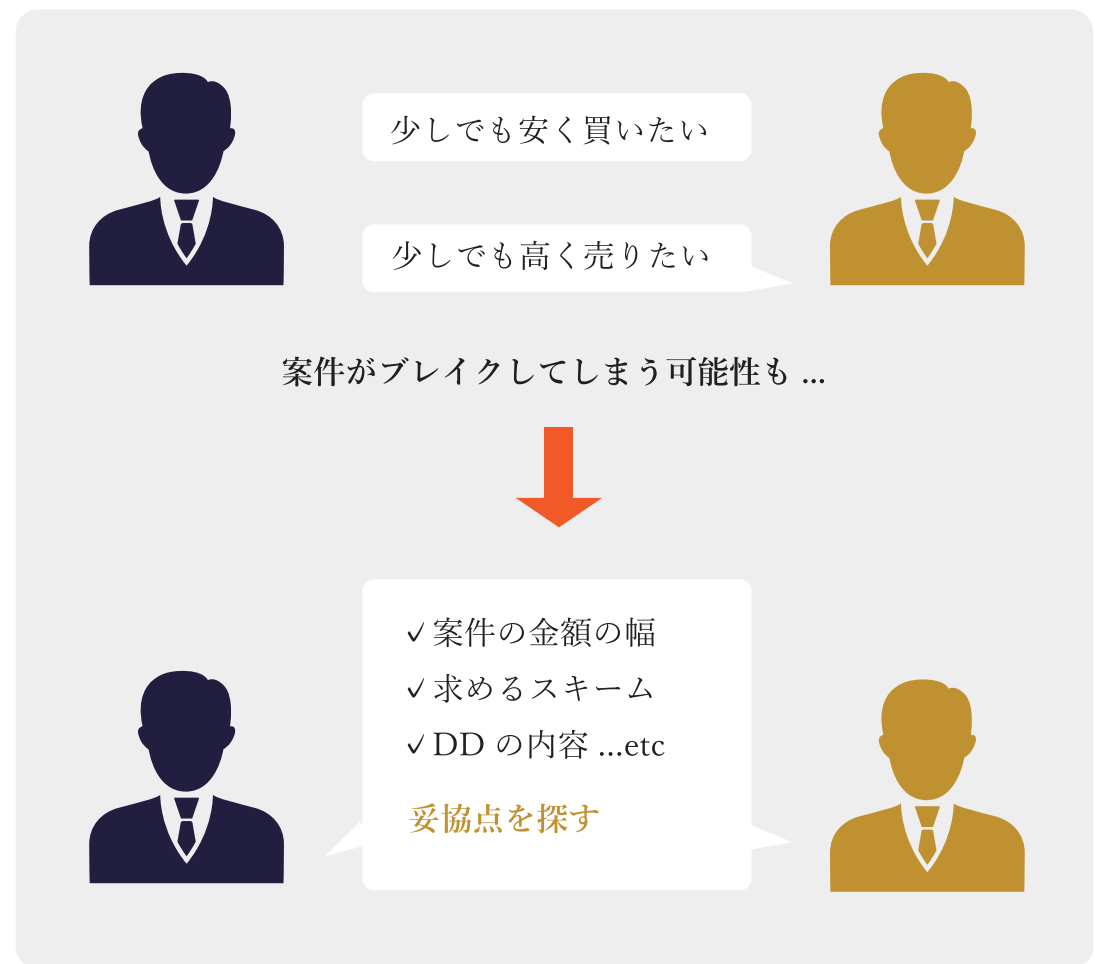
「買い手は勝ち組、売り手は負け組」

まずこの認識を改めていただく必要があります。
なぜなら M&A は買い手側にとって成長機会ですが、売り手側も事業を売却して**新たな自己実現という成長機会を得ることができる**からです。

また、**価格で勝ち負けを判断することも危険です**。
買い手側は1円でも安くを買いたい。

しかし売り手側も1円でも高く売りたいのです。
そのため、金額で勝ち負けを決めようとするとお互いのエゴがぶつかり合ってしまい、**案件がブレイクしてしまう可能性があります**。

そうすると、事業成長のために M&A にかけた時間もお金もすべてが無駄になってしまいます。
買い手側然り、売り手側然り **M&A においては妥協点を探すことが非常に重要です**。



まとめ

M&A で抑えるべき 3 つのポイント

- ① ビジョンから逆算して判断する
- ② M&A では管理能力が問われる
- ③ 勝ち負けを決めようとしてはいけない

M&A 無料相談のお知らせ

- ✓ M&A を何からスタートすれば良いのかわからない
- ✓ 必要な知識を身につけられない
- ✓ 案件の探し方がわからない



そんなお悩みをお持ちの経営者様が多くいらっしゃいます。

弊社では M&A を内製化していただくための M&A トレーニングを行っております。

案件を探すことも、契約、組織統合までご自身で行っていただくことは可能です。

無料相談も行っておりますのでぜひご活用くださいませ！

【M&A 無料相談はこちらから】 →→→

