

第2章『M&Aにおける企業の値段が知りたい』 ～評価にまつわる種々の悩みと葛藤あり～

大阪府事業承継・引継ぎ支援センター
統括責任者 兼田 亜貴



「『せーの！』で同時に考えていた値段を見せ合ったら、ほとんど差がなかったんですよ」肩をすくめる譲渡企業と譲受企業は、古くからの知り合いどうしで事業内容も熟知している仲。わずか3分で譲渡価格が決まったといいます。

これほどスピーディーに価格合意に至るのは極めて珍しく、それは、M&A時の破談原因となる最大の要因であることから伺えます。譲渡企業にすると、「お金だけが大事ではないが、今までの努力、実績を評価して欲しい」と願う一方、譲受企業にすると「M&Aは投資のひとつ、投資費用は最小にしたい。」と一見ドライな考え方をするのはもったもな事です。

さて、M&Aの譲渡対価はどうやって決まるのでしょうか？

「会社は世界にひとつの骨董品のようなもの。絶対的な価格は存在しない」とは、M&A専門会社の方の納得の弁。実際は、売り手買い手双方が納得した価格というのが前提ですが、中小企業の場合は、清算価値としての時価純資産をベースに考えることが多いです。そして、そのベースに会社のブランド価値や今後見込まれる収益を加味します。いわゆる『のれん』です。

「時間と費用をかけて育て上げた職人」「今後確実にビジネス展開できる特許」これらをのれんとして勘案して欲しいと譲渡企業のA社長は訴えます。譲受企業が提示してきた価格は簿価純資産相当だったのです。会社の魅力をどのように譲受企業にアピールするのか？どこまで譲れないラインとしてこだわるのか？悩みながらも粘り強くA社長は交渉し、譲受企業の理解を得て、努力は価値に反映されました。

双方の納得感を得た円満なM&Aとして成功させるためには、弁護士や会計士・税理士の先生等各種専門家等の支援も有用です。大阪府事業承継・引継ぎ支援センターでも、価格の考え方についての相談をお受けしていますので、ぜひご活用ください。

