



## 「成長戦略型段階的M&A」 | 編集部おすすめの1冊



数あるビジネス書や経済小説の中から、M&A Online編集部がおすすめの1冊をピックアップ。M&Aに関するものはもちろん、日々の仕事術や経済ニュースを読み解く知識として役立つ本を紹介する。

「成長戦略型段階的M&A」 畑野 幸治 著、幻冬舎 刊

企業の発展過程で、とりわけ創業経営者にとって避けて通れない問題がある。M&A、それともIPO（新規株式公開）を目指すべきか。この問いに対し、著者はM&AとIPOのどちらか一方に振り切るのではなく、段階的に両者を実現し、いずれのメリットも享受する方策を提案する。つまり、第三の選択肢だ。

M&A、IPOが企業の持続的な成長を実現するためにどちらも有力な選択肢であることは言うまでもない。しかし、売り手企業の創業者が株式を100%売却してしまえば、そこで取引は終わりになる。

一方、M&Aに際して株式をすべて売却せず一部を残しておき、将来、再度M&Aを行う、あるいはIPOを実行した場合に、残しておいた株式を売却するのが本書のタイトルでもある「成長戦略型段階的M&A」の基本的な考え方だ。創業経営者にとっては確実に創業者利益を確保しながら、さらに会社を成長させることが期待できる。

その典型として挙げるのが「PE（プライベート・エクイティ）ファンドが買い手となって、IPOを目指す」パターンだ。PEファンドとは非上場企業に出資するファンドの総称で、近年、M&Aプレーヤーとして存在感を増している。

第一段階で事業会社が買い手となった場合には子会社が独自にIPOをすることが事実上難しくなるのに対し、PEファンドは買った会社を成長させて一定期間後に売却し、投資回収するのが原則だ。

当該企業は自社に不足するヒト・モノ・カネの経営資源を補い、IPOの準備をスムーズに進められる利点がある。IPOが実現すれば、多額の資金獲得と信用力の向上でさらなる成長拡大が見込めるというわけだ。

もちろん、創業者が自身の経営だけで成長の壁を乗り越え、直接IPOを実現し、その後も成長を続けていける自信があるのなら、段階的M&Aを選ぶ必要はないと付け加えることも忘れていない。

著者は連続起業家として知られる。M&A仲介会社のfundbook（東京都港区）を率いるかたわら、2019年には個人でジャスダック上場のフリーペーパー大手のぼど（現Success Holders）を買収した。次代を担う新進経営者にとって何かしらのヒントに出合えそうな一冊だ。（2021年8月発売）。

文：M&A Online編集部