「アドバイザーが教えるＭ＆Ａで知っておくべき新常識」｜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。

「アドバイザーが教える Ｍ＆Aで知っておくべき新常識」　森山保著、日本経済新聞出版刊

企業の規模や業種を問わず、今や経営の常套手段となったＭ＆A。経済ニュースの主役を張ることもしばしばだ。企業の経営者だけでなく、一般のビジネスパーソンにも“必修科目”となりつつある。もっとも、本書は事業承継や中小企業Ｍ＆Aに限定したノウハウ本の類ではない。その道のプロの視点で、近年のＭ＆Aについて知っておくべきことを網羅的に記した。

Ｍ＆Aの急増とともに、ホットなテーマとして取り上げられることが多くなったのが仲介会社の利益相反問題。Ｍ＆Aの場面では少しでも高く会社を売りたい者と、少しでも安く会社を買いたい者が向き合う。仲介会社が関与した取引では売り手と買い手のどちらかの利益を犠牲にすることになりかねないとの懸念だ。

Ｍ＆A専門業者の形態は仲介会社とアドバイザー（助言会社）に大別される。中小企業Ｍ＆Aの多くは前者の仲介会社によって進められている。売り手と買い手の双方から手数料を得るため、「両手取り」と言われる。これに対し、アドバイザーは売り手か買い手のどちらか一方と契約する「片手取り」だ。本書のタイトルにあるように、著者はアドバイザーの立場から、仲介の功罪を論じる。

「会社の値段」がどうやって決まるのか。基本的なアプローチを踏まえ、価格決定までの経緯について、ニトリホールディングスによる島忠の買収、マツモトキヨシホールディングスとココカラファインの経営統合、NTTによるNTTドコモの完全子会社の3つの事例を紹介している。

株式譲渡、合併、株式交換、株式交付、株式移転、会社分割、事業譲渡…。Ｍ＆Aを理解するうえで、避けて通れないのがスキーム（取引手法）。①Ｍ＆Aの対象が法人そのものなのか、それとも事業なのか②その対価は現金、あるいは株式③Ｍ＆A対象の法人・事業を買い手企業の中に取り込むのか、それともぶら下げるのかーの3点をポイントとして指摘する。

Ｍ＆A市場の主要プレーヤーとして存在感が高まる一方の投資ファンドについて詳しく触れた。「ファンドは悪者でも何でもなく、投資家の一つだ」として、その活用方法や実像に迫っている。

著者はＭ＆A助言大手のマクサス・コーポレートアドバイザリー（東京都中央区）社長。これまで関与したＭ＆A成功案件は400件以上という。（2022年4月発売）

文：Ｍ＆A Online編集部