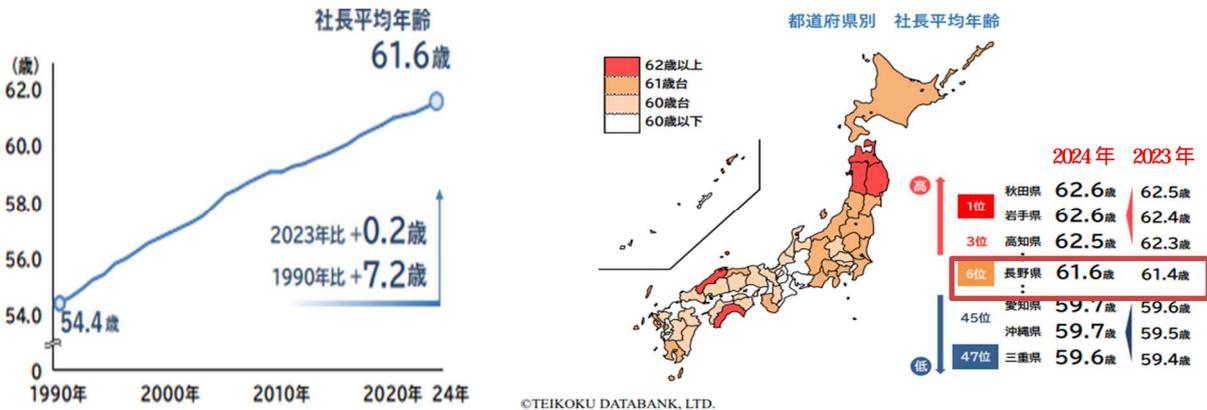


M&A 通信～M&A における株価の出し方とは？～

帝国データバンクの調査によると、2024年の長野県の社長の平均年齢は25年前より72歳上昇し、**61.6歳**に達しています。これは全国で**6番目**に高齢な水準です。後継者が見つからない状況が続けば廃業という選択肢も現実的になりますが、近年では**M&A**が、大切な事業を未来につなぐ身近な選択肢として注目されています。

<https://www.tdb.co.jp/report/economic/20250424-presidentage2024-nagano/>



【企業評価の手法とは】

M&Aを検討する上で、経営者様が最も気になるのが「**自社の企業価値はいくらになるのか**」という点ではないでしょうか。企業評価の手法はいくつかありますが、特に中小企業においてよく用いられるのが「**コストアプローチ**」です。これは、**会社の貸借対照表上の純資産をベースに企業の株式評価の価値を算定する手法**です。

これは、会社の過去の財務状況を客観的に評価するため、比較的しやすく、中小企業の評価に適しております。具体的には、帳簿上の金額ではなく、時価で**資産・負債を再評価**し、さらに将来の利益を営業権として加味した企業価値を算出する「**時価純資産+営業権法**」が一般的によく用いられます。

【時価純資産評価における主な修正事項】

時価純資産評価では、帳簿上の純資産を以下のように修正します。

含み損益の修正：不動産や有価証券など、帳簿価額と時価が乖離している資産を時価に再評価します。たとえば、20年前に取得した土地の価格が下落している場合はその差額（含み損）を評価に反映させます。

簿外資産・簿外負債の計上：貸借対照表に記載されていない資産や負債を洗い出します。例えば、長期間放置された滞留在庫や、未払の退職給付債務、そして訴訟リスクに伴う損害賠償金などが該当します。

【営業権（のれん）の評価】

コストアプローチは客観的ですが、ブランド力や技術力など「**目に見えない価値**」を十分に反映できません。そこで重要となるのが「**営業権**」です。営業権とは、企業が将来にわたって継続的に生み出す**超過収益力**であり、これがM&Aの際に「**のれん**」として計上されます。

この**超過収益力**とは、同業他社と比べて高い収益を継続的に生み出す力のことです。例えば、「**地域での高いブランド力**」「**特定の顧客に深く浸透した技術力**」「**法制度の改定等により取得が難しくなった許認可**」などがこれに該当します。企業の真の価値は、時価純資産に営業権を適切に加えることで初めて導き出されます。

【適正な企業評価は専門家へ】

M&Aにおける譲渡対価と言うのは、最終的には譲渡企業と譲受企業の価格交渉で決まります。しかし、価格交渉をするためには双方が同じ目線で話すための**たたき台**が必要になります。たたき台である以上、客観的事実に基づいた合理的説明が出来る数字が必要になります。M&Aを成功に導くためにも、貴社の企業価値について詳細な評価をご希望される場合は、ぜひお気軽にご相談ください。