

## M&Aの可能性～売れる会社とは？～

株式会社レコフデータによりますと、2022年の日本企業のM&A件数は4,304件と、2021年の4,280件を上回り、2年連続で最多件数を更新しました。国内のM&A件数増加に伴い、中小企業庁が定める「M&A支援登録機関」も2022年は2,887件と年々増加しています。

M&Aを手掛ける会社が増えたことにより、提供サービスの幅が広がり、譲渡価格のベースとなる「企業価値評価」が誰でも簡単に出来るようになりました。評価方法はいくつかありますが、中小企業のM&Aで使われることが多いのは「年倍法（年買法）」と言われる評価方法で、「時価純資産+※営業権」によって算定します。

※創出利益（＝実態修正後の税引き後当期純利益）×3年～5年程度が一般的と言われていますが、実際は買手企業様との交渉次第となります

この方法ですと、債務超過先や赤字の会社では価値が算定されず、企業価値が1円となってしまうケースがございますが、仮に企業価値が1円であったとしても、買手企業様が次のような無形資産に魅力を感じられれば、事業を売却できる可能性があります。

### 従業員（有資格者）

2024年問題を控え、運送業ではドライバー不足の解消が喫緊の課題となっています。また、介護事業では看護師、建設業では建築士（一級、二級）や第一種電気工事士や各種施工管理技士、自動車整備業では整備士など、各業界で有資格者の人材不足が顕在化しているため、従業員の確保を目的としたM&Aの事例は多くあります。

### 許認可

法律による規制が強い業種では、許認可の保有を目的にM&Aが行われるケースがあります。例えば建設業において、建設業許可が必要な業種は計29種類ありますが、買手企業様が保有していない建設業許可を売手企業様が保有している場合、売却の可能性は高まります。また、自動車整備事業において、自社で車検を完了することができる「指定工場」を保有していることが評価されることもあります。

### 立地（地域）

インター近くの立地は、運送・物流業者にとって物を配送しやすく、評価される可能性があります。また、買手企業様が配送の中継地点としているエリアに立地されている場合にも魅力を感じていただける場合があります。

### 取引先、仕入先、外注先

大手企業への販売網や豊富な仕入先を保有していることは評価される可能性があります。また、建設業においては、優秀な外注職人を持つことは従業員の確保と同じくらい重要な要素となりますので、業種によっては外注先の確保を目的としたM&Aが実施されることもあります。

M&Aは売手企業様の財務内容だけで決まるわけではありません。企業価値が1円だとしても、会社に貸し付けた資金の返済や、退職金の支給、金融機関の借入やリースの連帯保証の解除など、売手様にとってM&Aのメリットは十分にごございます。今回ご紹介させていただいた無形資産等を保有されている会社であれば、M&Aで事業を売却できる可能性はございますので、ご検討の際は弊社まで一度ご相談ください。