

Renatus Ltd.

M & A 事業

なぜ、起業ではなくM&Aなのか？

一般的にM&Aというと、売り上げ数百億円から数千億円規模の大企業が行うもので、大変な時間とおカネがかかるというイメージがあると思いますが、規模が小さい会社や個人事業のM&Aの場合は、そうではありません。小規模M&Aは、売買の過程にさほど時間を要さず、仲介料も安くM&Aを進める仕組みができており、昨今さらに活発になっています。

自分が経営者になって、会社を運営するのが大変なことは、いうまでもありません。事業の最終的な責任は、経営者が負わなければなりませんから、大きなプレッシャーがかかるのは当然です。夜眠れないこともあれば、社内の誰よりも早く出勤し夜遅く帰るなどの努力をし、心血を注ぐことが必要です。企業を定年になり、あるいは脱サラして、以前からの夢だった喫茶店や飲食店経営などにゼロから乗りだしたという話をときどき耳にします。しかし、飲食店経営には、お客様の好む食事や価格設定を行うメニュー開発や、食材の原価率の設定など、店舗経営のノウハウが必要で、未経験者がゼロから始めて成功するのはそうたやすいことではありません。サラリーマンを退職した後に飲食店を開業したいと夢を語る方も多いですが、収益の安定した店をゼロから作るのは相当な労力と知識が必要なのです。

いくら立派な店でも、それがおカネを生み出さなければむしろ負担にしかありません。最悪の場合、サラリーマン時代に蓄えた資産を失ったり、さらに借金を背負わなければならなくなったりすることもあります。脱サラしたサラリーマンが多額の資金をつぎこんで、飲食店や事業を立ち上げたものの、資金繰りや帳簿の管理、人事などサラリーマン時代に経験したことのない間接的業務の整備などに時間をとられ、いつまで経っても経営が安定しないというのもよく聞く話です。

それに比べて貯金の一部、たとえば数百万円で、業績の安定した既存の会社を買うのは、顧客や業務の仕組みなどを引き継いでスタートできるため、ある程度収益の予測も立ちます。間接業務も回っていますから、ゼロから起業するよりは安全で、確実な選択であると言えるのです。

まったくの新しい会社を最初から立ち上げるのに比べ、M&Aで会社を買収してスタートを切ることが、いかに優位かということがお分かりいただけるかと思います。

なぜ、清算ではなくM&Aなのか？

一方、会社を継いでくれる人がいない、という理由で会社を清算(廃業)する場合と、M&Aにより事業承継を行う場合とでは、オーナー経営者、会社、社員、取引先のその後に大きな差が生じます。

会社をたたんでしまうより、M&Aにより存続させた方が、多くのメリットがあります。

多くの場合、M&Aを実行することでオーナーの手元に現金が残る可能性があります。しかし、清算(廃業)では多少の現金どころかそれまで会社で有していた債務を借金を負うことにもなりかねません。

なぜこのような違いが出るのでしょうか？

会社をM&Aにより譲渡した場合は、純資産価額に営業権をつけた価額で通常取引されます。これは業種にもよりますが、税引後利益の3年から5年分が目安です。税引後利益の4年分が営業権となった場合、M&Aによる譲渡株式の価値は「時価純資産+営業権(税引後利益の4年分)」となるのです。

これに対し清算の場合、会社資産の処分に当たり、「清算(処分)価格」ということで評価額が低くなってしまふことが殆どです。在庫や土地は半値くらい、建物や機械はゼロ評価になることも珍しくありません。

「事業を継続させることを前提とする場合」と「事業を止めることを前提とする場合」とでは資金面で大きな差が生じます。まったくの新しい会社を最初から立ち上げるのに比べ、M&Aで会社を買収してスタートを切ることが、いかに優位かということがお分かりいただけるかと思います。

RenatusのM&A事業には 2つのスタイルがあります。

買取再販

- 弊社が調査のうえ、事業(または株式)を買い取るため、購入者は事業上のリスクを限りなく取り除いた状態で開始できます。
- 弊社が売主(または買主)ですので交渉がスムーズです。
- 売却の事情を鑑みて、買い取るよう努めています。

仲介

- 弊社が事業(または株式)譲渡ならびに譲受の橋渡し役になります。
- 「手付金」や「中間金」はいただきません。
- 手数料は譲渡額(譲受額)の10%+税だけ。(最低50万円+税)