

まえがき

この本を手にしてくれた゛あなた゛へ

としかできませんが、きっと幅広い年代の、様々な方がいらっしゃるのでしょうね。 実際に手にしてくれたことをとても嬉しく思います。私にはあなたの姿を想像するこ もしかしたら小さな会社の買収に興味を持つ意欲あふれる経営者や個人の方でしょ 初めまして。著者の大山敬義と申します。 この本に興味を持っていただき、そして

うか?

それともネット時代の新しいM&Aや経営の方法に興味を持たれている若い年代の方 あるいは自分のビジネスを譲渡するための方法を考えている社長さんでしょうか?

でしょうか?

である私からの、「一番新しいM&Aの世界」への招待状です。 この本はそんなあなたへ贈る、おそらく日本で一番古いM&Aアドバイザーの一人

ただ、この招待状を開く前に、ほんのちょっとだけ私の昔話に付き合ってください

ませんか

私が初めてM&Aの世界に入ったのは今からちょうど30年前のことでした。当時の

日本はバブルの真っ最中。

今の若い人たちには想像がつかないかもしれませんが、

当時のM&Aと言えば、世

界に冠たる日本の有名企業が、ジャパンマネーと言われた豊富な資金に物を言わせて、

世界中の会社という会社を買い漁る、そんなイメージの世界です。

ました。しかし世の中とは上手くいかないもので、よりによって、私がこの世界に入 私も、 もちろん、そんな華やかな世界に憧れていたバブル世代の若造の一人であり

出されることになってしまったのです。 24歳の私は、 一度たりともその華やかな世界に触れることなく、世間の荒波に投げ

った途端にバブルは弾けてしまいました。

そんなわけで、私が初めて経験したM&Aは、 当然売上何千億円の巨大企業のクロ

スボーダー案件などではありませんでした。

す。 ある年商3億円くらいの会社で、売買価格は確か2000万円くらいだったと思いま いうオンボロソフトウエア開発会社だったのです。買い手は隣の赤羽という駅の前に その相手は東京の十条という下町にあった、売上6000万円、しかも債務超過と

そして当然ながら私が手にしたアドバイザリーフィーもごく僅かなものでした。 しかしこの経験こそが、私の人生に決定的な影響を与えたのです。

日本の企業のほとんどが小さな会社です。

い。 しかし実際に目の前で起こっていて、図らずも私が自らの体で体験し、その手で 華やかでも、大掛かりでもなく、決してテレビには取り上げられるようなこともな

実現させたこの小さな会社のM&A。

はこのとき知ったのです。 それこそが、本当の意味で一番社会のリアルに近い出来事なのだということを、 私

三つ子の魂百までと言いますが、いつしかこの世界に取り憑かれた私は、中小企業

たM&Aの仲介会社は、東証1部に上場する大会社となっていました。 のM&Aを自身のライフワークとすることになり、気づいてみればたった3人で始め

会社が大きくなるにつれて取り扱う案件がドンドン大きくなり、 売上も利益も飛躍

的に大きくなりました。

かつてあれほど憧れていた大企業の大型M&Aの世界も、もう私にとっては決して

夢ではないところまで来たのです。

界、 から遠ざかっていくことになんとも言えない虚しさを覚えるようになっていまし かし人間というのは贅沢なものです。 私自身は逆に仕事の原点だった、 ″あの世

そんなある日、 出張先のアメリカで全く新しいM&Aの世界を知ることになったの

です。

それはインターネットを使い、ビジネスブローカーという名の専業者たちが、 あた

はそれをM&Aとは呼ばずに、単に "Business buy" とか "Business sell" と呼んでい 士なのですが)会社やスモールビジネスを売買する、という世界だったのです。 かも不動産を扱うように(実際ビジネスブローカーの多くは不動産の免許を持つ弁護

その世界はクローズドで人のツテと足で相手を探す日本のM&Aとは異なるもので

t

ました。

も気軽に商談をすることができたのです。 誰でも見ることのできるプラットフォーム上に何万件という案件が掲載され、

えました。 その世界を知ったときの胸の高鳴りと興奮は、10年近くたった今でも忘れ 私の目には、これは当時の日本では全く考えられない、まさに驚天動地の世界に思

ることはありません。

こうして帰国した後、早速私は日本でも同じようなサービスを始めようと考えまし

た

紆余曲折の末、2014年1月に前職の社内ベンチャーという形で日本で初めての

M&Aネットマッチングサービスである "@net"をスタートさせることができま

しかし、私の意気込みとは裏腹に周囲の評判は散々なもの。

残念ながら当時の日本では、まだネットを活用したM&Aは早すぎたのですね。

しかしこの2~3年で状況は大きく変わりました。

小さな会社のM&Aが珍しくなくなったばかりか、アメリカのように個人で小さな 今やネットを活用したM&Aは驚くべきスピードで日本中に広がっています。

会社やビジネスを買うことも普通に見られるようになりました。

そして今までM&Aとは無縁だった大勢の人たちが、この世界に関心を持ち、 実際

に行動するようになってきたのです。

そうです、その人たちの一人が、きっとこの本を手にとってくれた゛あなた゛に違い

ありません。

実はネットを使った小さな会社のM&Aの世界は、従来のM&Aとは全く異なる世

008

界です。

で、その専門家も日本ではまだ多くありません。 既存のM&Aの書籍をいくら読んで 方法もプロセスも、注意点も成功するためのポイントも、すべてが異なる世界なの ほとんど触れられておらず、さっぱりわからない、手探りの世界なのです。

で、誰でも実際のネットM&Aのイメージが持てるように工夫を凝らしています。 を使い、そしてM&Aを実現させるまでのリアルな過程をマンガという形で描くこと エッセンスを余すことなく盛り込んだ、ある意味日本で初めての本だからです。 今日ここから実際の行動を起こしたとしても、十分役に立つ内容になっているはず 抽象的な表現や上辺の知識ではなく、夢を追う二人の女性が、自らネットサービス でも心配はいりません。 この本は今まで誰も知らなかった、本当のネットM&Aの

まえがき

を踏み出していきましょう。 おっと、少々昔話が長くなりすぎたようですね。

それでは早速扉を開けて、彼女たちとともに、新しいM&Aの世界の、最初の一 歩

#
み
んが
がき
:
i
i
i
i
i
i
まえがき

002

イントロダクション

M&Aが盛んになった本当のわけ」 ネットM&Aの世界への誘い M&Aで事業の夢を叶えよう 意外と知らない!? ☞カンナ& ≫ 彩芽の「もっと知りたい! ネットM&Aのこと」

|実は起業よりM&Aの方が安全だってホント? |

036

031

M&Aプラットフォームの選び方」こんなに違う!

☞カンナ& ☞ 彩芽の「もっと知りたい! ネットM&Aのこと」

Check it out! 1 正しいM&Aの憲法!?「中小M&Aガイドライン」………… 「M&Aプラットフォームってホントはこんなところ」………

「ネットのM&Aでは、最初が一ある老舗和菓子店の危機

083

071

第2章

057

041

☞カンナ& ≫ 彩芽の「もっと知りたい! ネットM&Aのこと」

|専門家はM&Aプラットフォームをどうやって使っているの?」……

088

Check it outl 2 ネットだけじゃない。 リアルな相談窓口も活用しよう! …………… 092

出会

「メノ、持てつべいです」出会いはある日突然に

「ネット時代の゙いい案件〟の選び方」

҈ カンナ& 泳彩芽の「もっと知りたい! ネットM&Aのこと」

Check it out! 3 ネットならではの仕組みをうまく活用しよう! 118

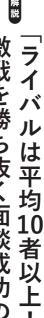
114

第4章

マンガ

運命の出会い。トップ面談と水まんじゅう!? 123

109



激戦を勝ち抜く 面談成功のポイント

140

ジカンナ& 彩芽の「もっと知りたい! ネットM &Aのこと」

基本合意って何のこと?」…………

Check it out! 4 プラットフォームに用意されているM&A支援ツールを使いこなそう! 149 145

第 5 章

買収監査、そして忍び寄る暗雲

絶対に飛ばさない! ト時代のDDとは?」

カンナ& 彩芽の「もっと知りたい! ネットM&Aのこと」

「日本初の小規模M&A向けDD゙バトンズDDᇵって何だろう?」… 174

169

178

第6章

まさかの破談!?

奇跡の逆転勝利の鍵はどこに?

「M&A終盤の大ピンチ! マリッジブル

☞ カンナ& ※ 彩芽の 「もっと知りたい! ネットM&Aのこと 」

Check it out!の 買収資金の手当ては早めに目途をつけよう! 206 209

213

フィナーレはいつも新しい始まり(前編)

201



M&A最後

事業譲渡は引き継ぎが命

◎ カンナ& ◎ 彩芽の「もっと知りたい! ネットM&Aのこと」

Check it out! 7 小さなビジネスをリブランディングで磨いて

242

235

フィナーレはいつも新しい始まり

231

227





松村彩芽

(通称:彩芽)

何気に学生結婚で夫持ち。カンナの共同経営者。しっかり者でいつも冷静な彩芽はLOHAS Designの知恵担当。 実は簿記・財表の資格を所持。手先が器用で趣味はスワロフスキーデコ。



がわにしかんな

(通称:カンナ)

元広告デザイナー。上司と喧嘩し28歳で独立し、骨董通りで小さなデザイン事務所兼イベント企画会社「LOHAS Design」を経営。思い込んだら突っ走るタイプで情熱的な性格。趣味は旅行。



大沢啓吾

ベテランM&Aアドバイザー。様々な形のM&Aに精通している。



加瀬秀一

岐阜の老舗和菓子店 川瀬左衛門商店 の次男。家業を継がず西濃銀行に勤務。