

事業承継チェックリスト M&A 編

項目	現状	ご助言
財務会計	会計処理は透明性がありますか？	透明性がないと、M&A の舞台に乗ることも難しいです。
M&A 方式	持ち株譲渡、事業譲渡等の方法について、デメリット・メリットをご理解されていますか？	従業員雇用できる方式とそうでない方式があります。債務も同様です。
売却価格	売却価格の設定根拠は、データをもとに論理的になっていますか？	価格交渉の際に、設定根拠があることが必須です。
知的財産	自社の強みで、ご自身が認識されていないものはありますか？	特に無形のものは、気づきにくいですが、他社から見ると喉から手が出るほど欲しいもの

		(技術、顧客や取引先との実績関係性など)も あります。「いくらで」売るかではなく、「何を」 売るのが重要です。
売却先	売却先の組織風土は、自社の従業員が馴染み やすいものですか？	従業員承継は事業存続の「要」になります。 社訓、社是、就業規則等を確認するだけでも 分かることもあります。
M&A の 相談相手	会計中心で M&A を進めていませんか？	M&A には、経営・財務・人事・法務・その他 の視点が必要です。総合的視野に立つ人材 との出会いが M&A の成功のカギです。