



M&Aエグジットで連続起業家になる | 編集部おすすめの1冊



数あるビジネス書や経済小説の中から、M&Aonline編集部がおすすめの1冊をピックアップ。M&Aに関するものはもちろん、日々の仕事術や経済ニュースを読み解く知識や教養として役立つ本も紹介する。

.....

「M&Aエグジットで連続起業家になる」和家智也
著 クロスメディア・パブリッシング/インプレス刊

2度以上会社を創業している起業家を英語ではシリアルアントレプレナーといい、日本語では連続起業家と訳す。

このシリアルアントレプレナーが米国でベンチャー業界を活性化する存在として注目されていることから、日本でもいずれ連続起業家が求められる時代になると判断、若い起業家にM&Aで連続起業家になることを呼びかける。

筆者はベンチャー企業専門のM&A仲介会社である早稲田M&Aパートナーズの代表取締役CEO（最高経営責任者）で、10数年間M&Aアドバイザー業務に携わってきた。

その経験を基に連続起業家の実像や、なぜベンチャーのM&Aエグジットが盛り上がっているのか、会社を売る決断をするための4つの視点などを紹介。そのうえで会社を売るまでの流れや、会社を高く売るための方法などについて解説した。

最終章ではM&Aアドバイザー選びのポイントをまとめており、この部分はエグジットを目指す起業家だけでなく、M&Aアドバイザーを目指す人にとっても参考になる。

例えば「M&Aを決められるアドバイザーと、決められないアドバイザーには大きな違いがあり「社長のエグジット成功を思い、一案件ごと真剣に携わった実務経験と実績は比例する」と、自身の熱い思いを吐露する。

そのうえでM&Aアドバイザーの力量を確かめるキラークエスチョンとして「これまでの成約実績の業種と譲渡価格帯を教えてください」「事業が赤字の場合や、借入過多で債務超過の会社でも売却できますか?」「もっとも壁にぶつかった経験は何でしたか?」の3問を上げ「力量がないアドバイザーであれば、明確な回答ができず、遠回しのあやふやな回答しか得られない」ときっぱりと言い切る。

このノウハウの塊ともいえる3つの質問には「本書を読んだあなただけの必殺技として、くれぐれも他言しないようにお願いします」と、本音とも冗談ともとれる言葉を添えている。（2019年4月発売）

文：M&A online編集部