

企業を取り巻く環境変化

—M & Aの背景と論点を中心として—

八角 憲男

倉敷芸術科学大学産業科学技術学部

(2006年10月4日 受理)

はじめに

今、「M&A (Mergers and Acquisitions: 企業の合併・買収)」が注目を集め、年々活発化している⁽¹⁾。

いかなる心象風景を描くであろうか。

かつて日本企業にとってM&Aといえば、「乗っ取り」の印象が強く、ネガティブな考え方が支配していた。100年以上も前からM&Aが行われていたアメリカ企業とは異なり、わが国におけるM&Aは、1970年代までは件数も少なくごく例外的であった。

しかし、企業を取り巻く環境変化は、必然的に企業経営に対する意識変革をもたらし、今日では、大企業もさることながら中小企業においてもM&Aに対する考え方が刻々と変化してきている。

たとえば、日本経済新聞社が報じた「M&Aに関する企業経営者ニーズ・意識調査」の結果が印象的である⁽²⁾。それによると、M&Aは「有力な経営戦略」と回答する経営者が70～80%に達している。一方、「身売りなどの悪いイメージがある」という回答は、わずかに10%程度となっている。さらに、M&A件数の増加傾向はデータによって明晰に示され、こうした状況を裏付けている(図表1-1)。

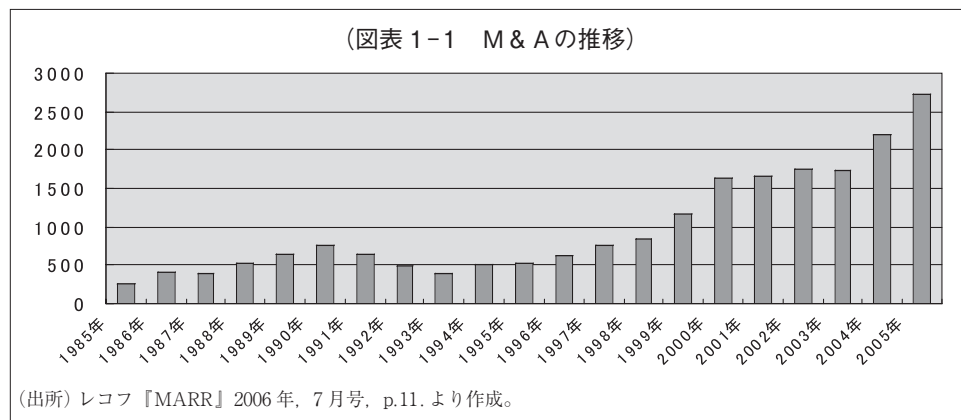
M&Aは、なぜ起こるのか。

その理由は、市場拡大、競争力強化、企業規模拡大など競争優位を高めるための企業間競争の激化、また中小企業においては、事業承継をめぐる後継者問題などがあげられる。現在のように企業を取り巻く環境変化が厳しい時代には、経営行動はいかなる手法で環境変化に対応すべきか。それこそが企業に求められた重要な問いかけであり課題である。

その問いに対する解決策として、M&Aが注目を集めているというわけである。

日本におけるM&A研究は実務、研究面とも発展途上といわれ、研究領域は学際的であるがゆえに幅広い。ファイナンス論をはじめ、企業会計、税務、リスクマネジメント、経営戦略、経営組織、会社法制度など多くの専門領域に関わりをもっている。

本稿では、変貌するM&Aの中から、その背景と論点に焦点をあて、捉えていきたい。



I M & Aの背景と企業環境変化

(1) M & Aの戦略と手法

M & Aは、合併 (Mergers) と買収 (Acquisitions) を意味し、その形態はさまざまである。

図表 1-2 は、M & A 全体の構成であり、戦略、手法でもある。M & A という場合、広義では企業の合併・買収および提携までを含める。提携は、いわゆる戦略的提携とよばれるもので、業務提携や資本提携などがそれにあたる。狭義では、企業の合併と他の企業の全部または一部を買収することのみをさす。また、M & A は複数企業間での組織再編という意味でつかわれる場合もある⁽³⁾。

合併、買収、提携について、それぞれ概観することにしよう。

合併とは、合併契約に基づき複数の企業が合体して一つの企業になることであり、新設合併と吸収合併に分類される。

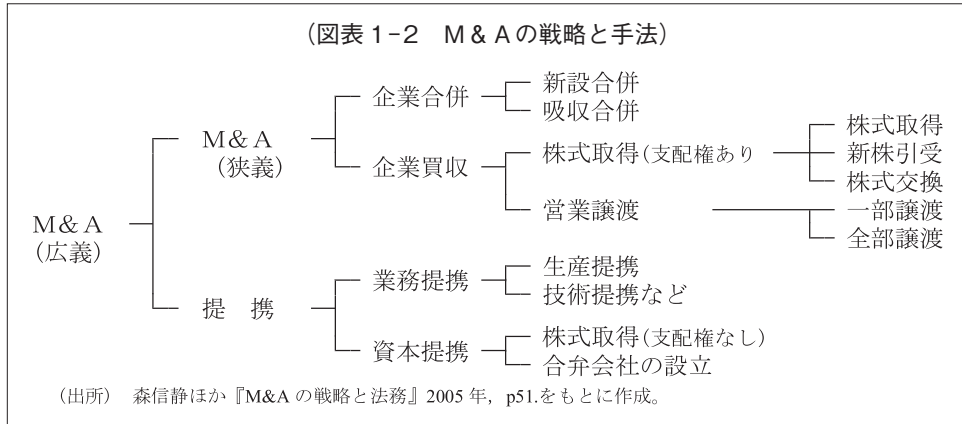
新設合併では、たとえばA社とB社が合体してC社という新会社に組織変更される。この場合、A社・B社は解散する。吸収合併は、A社がB社を吸収して合併する場合である。この時、B社は解散し、財産は、存続会社であるA社に引き継がれる。

法律上の分類としては、上記の新設合併に対して吸収合併があり、それぞれの方式によって合併を行うことになる。また合併比率の分類として、対等合併がある。この場合、合併比率は1対1となる。比率がずれた場合でもそれが認められる限度は、最大55対45までである。日本における上場企業同士が合併する場合は、「対等合併」として実行されるが、企業文化・企業風土・人事などにおける問題点も多く慎重な配慮が必要となる⁽⁴⁾。

一方、買収は、対象企業の支配権の全部または一部を取得することであり、合併形態以外の総称である。つまり、対象企業の株式または資産を取得することになる。前者を、Stock-acquisition といい、株式取得が議決権の過半数に達することで買収企業と被買収企業の親会社、子会社の関係が成立する。後者を Asset-acquisition と呼び、特定の資産ばかりではなく、有形、無形をあわせた経営資源の一括を引き継ぐ営業譲り受けのケースも含まれる。すなわち、企業そのものが売買の対象となるが、営業譲渡後も譲渡企業の法人格

は存続する点で明らかに合併とは異なるのである。

提携においては、内容が幅広く多種多様である。たとえば、それぞれの企業が得意とする研究開発、生産や販売などの役割を分担し、共同で事業展開することが一般的となる。企業が多角化を実行する場合、欧米ではM&A、日本においてはまず提携といわれている。



(2) 環境変化とM & A

そうしたM&Aが増加する背景の第1は、企業を取り巻く環境変化である。特にバブル経済崩壊後においては、それまで高度成長を支えた日本的経営システムが大きな壁に直面したのである。一時的な不況を経験したとはいえ、右肩上がり成長していたバブル経済までは、日本的経営が各方面から賛美されていたことを考えると、その移り変わりはまさしく隔世の感というべきであろう。

こうした状況を乗り越えるため、各方面で枠組を変革しようとする試みがスタートした。それは企業経営にとどまることはなく、政治、経済、教育などにも波及し、あらゆる分野において見直しの動きが起こった。

企業経営に関しては、経済構造の変化により、従来の日本型経営の特徴であった年功序列、終身雇用、オーナー経営という考え方の見直しを余儀なくされた。振り返れば、それまで企業経営において最重要視されていた経営指標とは、売上高と経常利益が中心であった。すなわち、企業では、売上高、経常利益の増加による増収増益を目標として掲げていたのである。そしてその目標の達成は、継続的な経済成長が見込める局面では、企業の成長とともに可能であった。しかし、状況が変わった今日においては、そうした考え方では環境変化に適応できず、その結果、急速にグローバル・スタンダードの経営へと方向転換をさせたのである。それ以来、これまでの売上高および経常利益重視よりも、ROE（株主資本利益率）、ROA（総資本利益率）、EVA（経済付加価値）、MVA（市場付加価値）およびキャッシュフローという経営指標を重視する経営が定着化してきた⁽⁵⁾。

(3) 経営戦略としてのM & Aの急増

背景の第2は、M&Aが経営戦略として位置づけられてきたことである。

経営戦略の重要な手法となったのは、わが国においては最近のことである。企業の歴史そのものがM&Aの歴史といわれるアメリカでは、M&Aという経営手法が本格的な展開をみせるのは1895年からといわれている⁽⁶⁾。一方、日本のM&Aの始まりは、およそ60年遅れの1960年代であるが、M&Aという用語が一般に知られるようになったのは、1980年後半から始まるバブル経済の時期ごろからである。

日本、アメリカともM&Aの歴史をたどってみると、それぞれにおいてブームといわれる時期を見いだすことができる⁽⁷⁾。

日本におけるM&Aの歴史は、先進国といわれる欧米と比較し、重要な戦略とは位置づけてこなかった⁽⁸⁾。それは、日本にはそのような経営風土はなく、あったとしても経営危機に陥った子会社を親会社が合併する吸収合併が主なものであったからである。

1960年代半ばから1970年代は、対外的な競争力を強化するための水平的な合併があり、大型合併が増えた。1970年代は、欧米型のM&Aがそれまでにはなかった経営手法として導入され、本格的なM&A時代の突入といわれている。

1980年代に入ると、バブル経済や円高を背景として、日本企業による外国企業の買収(IN-OUT型)が盛んになり、M&Aが活発化した(図表1-3)。

1990年代は、救済型の合併や提携が多いのが特徴であった⁽⁹⁾。バブル経済崩壊を契機に、拡大路線であった経営組織は、縮小方向へとそれまでとは逆な動きが展開され、この時期

(図表 1-3) 1985年以降のマーケット別M & A件数の推移

年	マーケット		IN-OUT		OUT-IN		OUT-OUT		合 計
	IN-IN								
1985年	161	61.9%	77	29.6%	21	8.1%	1	0.4%	260
1986年	223	53.3%	178	42.6%	14	3.3%	3	0.7%	418
1987年	206	53.9%	156	40.8%	18	4.7%	2	0.5%	382
1988年	218	41.7%	285	54.5%	14	2.7%	6	1.1%	523
1989年	245	38.0%	380	58.9%	12	1.9%	8	1.2%	645
1990年	268	35.5%	459	60.9%	19	2.5%	8	1.1%	754
1991年	309	48.4%	292	45.8%	19	3.0%	18	2.8%	638
1992年	254	52.6%	179	37.1%	29	6.0%	21	4.3%	483
1993年	234	58.9%	108	27.2%	26	6.5%	29	7.3%	397
1994年	258	49.5%	187	37.0%	33	6.5%	35	6.9%	505
1995年	255	48.0%	208	39.2%	33	6.2%	35	6.6%	531
1996年	320	51.5%	227	36.6%	31	5.0%	43	6.9%	621
1997年	452	60.0%	215	28.6%	53	7.0%	33	4.4%	753
1998年	488	58.5%	213	25.5%	85	10.2%	48	5.8%	834
1999年	719	61.5%	247	21.1%	129	11.0%	74	6.3%	1,169
2000年	1,066	65.2%	361	22.1%	175	10.7%	33	2.0%	1,635
2001年	1,189	71.9%	282	17.1%	159	9.6%	23	1.4%	1,653
2002年	1,352	77.2%	258	14.7%	131	7.5%	11	0.6%	1,752
2003年	1,352	78.2%	211	12.2%	158	9.1%	7	0.4%	1,728
2004年	1,678	75.9%	317	14.3%	207	9.4%	9	0.4%	2,211
2005年	2,129	78.1%	400	14.7%	179	6.6%	17	0.6%	2,725
2006.1-5月	963	79.3%	179	14.7%	68	5.3%	5	0.4%	1,215

(出所) レコフ『MARR』2006年、7月号、p.12.より作成。

は、外国企業による日本企業の買収（OUT-IN型）が、特に後半に目立った。

このうちIN-IN型は、1989年より全体に占める割合が上昇し、特に1997年以降の上昇傾向は、日本企業にも経営戦略の一手法としてM&Aが定着してきたことをうかがわせる。

それでは、なぜIN-IN型が上昇してきているのか。

景気低迷が長引く中、これまでの救済的なM&Aとは異なり、企業経営に大きな変化がみられるようになったことである。売上シェアの拡大から効率性の重視、不効率な事業の売却、株主価値を重視した経営など、経営戦略の一手法として「戦略的なM&A」という位置づけがされるようになった。そこでは、「企業価値の向上」が何よりも優先され、それは経営行動における第1の目標とされた。

それをM&Aの目的と関連づけて考えてみると、買収側からみた場合、第1に、シナジー効果があげられる。いわゆる「相乗効果」であり、当事者企業の利点を融合させることで、より大きな効果を生み出そうとするものである⁽¹⁰⁾。

第2は、「規模の経済性」を獲得できるということである。スケールメリットともいわれ、少ない費用で大きな効果が期待できるため、単位コストが下がる。しかし、消費者のニーズが多様化している現代では、効率化が進まない場合がある。そこで必要なのが、「多様化の経済性」である。これは多様化（個性化）に対応するもので、多品種少量生産を実現させるものである。

第3は、「市場支配力」を高めることである。たとえば、事業の水平的拡大することで、シェア拡大、売上高など増加が期待できる。これは競争優位性の強化につながりM&Aの大きな目的となる。

以上のほかに、企業のリスクを未然に防ぐリスクマネジメント、迅速性、機敏性による競争優位性などがある⁽¹¹⁾。一方、企業の全部売却、または一部売却する売却側からの目的をみると、第1は、経営効率化、リストラクチャリングなど、企業体質強化につながる点である。第2は、特に中小企業においては、企業を存続させることで多くの後継者難が解決される。また、廃業・清算の場合と比較し、株主の手取額に大きな差が生じる⁽¹²⁾。

(4) 中小企業とM&A

背景の第3は、中小企業にもM&Aの動きが起こってきたことである。

M&Aは、大企業にとどまらず、今日においては中小企業においても経営戦略の手法として検討する企業が増え始めている。中小企業総合事業団（現独立行政法人中小企業基盤整備機構）の「小規模企業経営者の引退に関する実態調査（2003年）」によると、経営者としての引退時の事業の整理方法について、次のような結果が出ている⁽¹³⁾。

廃業・清算（81.9%）：企業等に譲渡（18.1%）

上記の調査結果をみれば「廃業・清算81.9%」は高率であるが、徐々にこの状況から、「中小企業もM&Aの方向」へとシフトしていく傾向がつけられている（図表1-4）。

(図表 1-4) 未上場企業が当事者となるM & A件数の割合

	1998年	1999年	2000年	2001年	2002年	2003年	2004年	2005年
M & A 総件数	834	1,169	1,635	1,653	1,752	1,728	2,211	2,725
うち未上場総数	62.0%	60.7%	68.5%	71.3%	73.7%	75.6%	72.8%	70.1%
未上場同士	22.4%	20.4%	22.8%	24.7%	24.7%	28.0%	27.2%	23.9%

(出所) レコフ『MARR』2006年、7月号、p.15.より作成。

企業経営者が後退期をむかえる場合、経営者は事業継承問題に直面する⁽¹⁴⁾。特に、近年における経営環境の厳しい状況下では、急激な変化に対応することや将来への洞察力など経営者にとって一定の条件が求められる。

廃業・清算(81.9%)の企業においても、後継者がいれば多くの場合、継続が可能であったと推測される。事業継承問題は、親族が承継しない場合に生ずるのである。たとえば、子供がいない場合や、いたとしても事業を継がない場合である。近年、特に後者の場合の割合が増えているのである⁽¹⁵⁾。親族の承継に関する調査によると、20年前には、自分の子供が承継していた割合がおおよそ79.7%、親族以外の者の割合がおおよそ6.4%であったのに対し、現在では、前者が41.6%と大きく減少し、それとは逆に、後者は38.0%と大きく上昇している⁽¹⁶⁾。承継しない理由は、「事業の将来性の不安」が半数近くであり、最も多い。これは、規制緩和による競争の激化や、発展途上国の台頭による国内産業の空洞化などが原因と考えられる。次いで「事業そのものに魅力を感じない」「経営者としての資質に欠ける」と続いている。

これらの問題点を回避するためには、親族以外の者の承継が考えられるわけである。

第1の選択肢は、その企業で働く従業員である。しかし、この場合は経営者としての適性の問題などがある。

第2は、廃業するという選択肢である。この場合も、従業員を失業させることとなり、経済面においても高率の税金を負担することになり、創業者としての利得も小さくなる。

第3に、株式を公開という選択肢である。これは多くの関門があり容易ではない。

いずれの場合においても、選択肢がありながらも同時に大きな問題点を抱えているのである。それらを解消するためには、「M & A」が必然的な選択肢であると意志決定をしていく傾向が年々強まってきているのである。

II M & A研究の特性と論点

(1) M & A研究の特性

M & Aの注目に対して、日本における実務、研究面が発展途上であり、研究蓄積が十分ではないという見解は、その始まりが欧米と比較して60年遅れであるということと無関係ではない。M & Aの研究領域は冒頭で示したとおり学際的な研究分野であることから、

それぞれの専門領域から研究対象となる問題も多く含んでいる。

たとえば、会計学的な視点からは、M&Aの会計基準、パーチェス法とプーリング法、さらに記憶に新しい「ライブドア」事件によって再認識された「企業価値」の問題である。これはかつての状況とは異なり、1990年代以降では企業価値の決定因子が、有形資産から無形資産に変化しているという点である。しかし、この状況は現行の会計制度では、貸借対照表（バランスシート）上には現れない。すなわち、無形資産が企業価値に強く影響している実態がある一方で、その情報がバランスシートから読み取れず、企業価値に関する説明能力はかなり低下しているという大きな会計上の問題である⁽¹⁷⁾。

また、合併シナジー説をはじめとしたM&Aをめぐる数多くの学説（M&Aの動機）、M&Aを支える株式交換制度、外国企業が株式交換を通じて日本企業の買収に利用する三角合併などのM&Aの手法、アメリカにおけるM&A、敵対的M&Aをめぐる議論、日本企業のM&Aなど、これらは論点のごく一部である。M&A研究は、学際的な特性を持つがゆえに、前述の「企業価値」の内容も含め、ひとつのテーマに対して複数分野からのアプローチも可能とするため、論点整理も広範となる。

さらに、年々増加している中小企業M&Aについても、相当な論点が考えられる。たとえば、企業評価については、おもな算定方式3つが存在する。企業の純資産価値を基準（静態的価値）とする方法、企業の収益価値を基準（自分からみた価値）とする方法、公開企業の市場価値（他人からみた価値）から推計する方法である。企業評価による売買価額の算定は、買収側、売却側の両者が合意した金額が時価となるが、いずれを選択することが妥当であり合理的であるのか。のれん（営業権）の評価についても同様であり、無形資産に対する関心の高まりとともに奥深い研究の余地が残される。

(2) M & A 研究の論点

次に、M&Aの数多くの論点から、一例を示してみよう。

これは、M&Aの全体像（プロセス）を構成する基本的な流れをもとに示している。会計学（税務会計を含む）を中心に経営学の一部を研究対象として考えた場合のものである。

第1は、「M&Aとは何か」の論点

企業は、なぜM&Aをするのか。M&Aの動機をめぐる学説の考察や経営戦略上の諸手法について検討する。また、企業再編を加速させている背景（商法、会計、税法）を整理し、M&A活動について、過去と現在の把握・分析に関しての取り組み、今後の課題とM&Aの方向を展望する。

第2は、「M&Aの日米比較」の論点

日本と米国のM&Aを比較する場合、いくつかの観点を整理する必要がある。たとえば、2つの項目の検討である。それは、M&Aの市場と実務の相違である。日米を比較する場合、統一性のあるデータが前提となるが、米国のM&A市場の方が、件数も成約金額も圧倒的に多い。この差異について、いくつかの観点から分析はこのテーマにとって必須のも

のとなる。さらに、企業の価値創造という観点から、日米の比較をして日本企業の課題を明らかにしていく。

第3は、「M&Aの企業評価」の論点

相場のないものに、以下に値段をつけるのか。「企業評価」は、M&Aの最大の論点であり、また絶対的に求めるのは難しい。M&Aは企業そのものの売買であり、その額も巨額となるため、特に買収価格は大きな関心事となり、かつ売買成立の大きな要素となる。買収価格（公正な価値＝価格）の決定には企業評価は必須のものとなるが、合理的な金額はどのように求めたらいいのか。ポピュラーな方法として、3種の価値評価アプローチを考察し、さらに、今後の日本経済にとって期待されるベンチャー企業についても、その評価法について理論展開を試みたい。ベンチャー企業の評価については中小企業も同様であるが、決算書の信頼性やデータ入手についても難しく困難を極める取り組みになる。

第4は、「M&Aのデューデリジェンス」の論点

デューデリジェンスは、M&Aを実行するあたり被買収企業に対する事前の企業調査であり、買収企業の将来の収益に対する見込みをたてるプロセスである。

デューデリジェンスは、ビジネス、財務、法務の3種に分類できる。ここでは、会計的には、主として財務デューデリジェンスを中心に展開していく。財務諸表分析（経営分析）の手法を用いて、収益性、安全性や資産負債評価の妥当性を評価、分析する。また、M&Aに関連する税務面への影響や、重要な簿外負債、架空資産があれば買収価格に大きな影響を与えることから特に事例研究を実施することで研究が深まっていく。

第5は、「M&Aの会計政策」の論点

株主価値を重視した経営（株価の最大化）は、M&Aの会計処理においても、より多くの利益を計上する会計方針を選択する傾向がある。ここでは、M&Aの手法それぞれの会計についての事例研究により、今後の会計制度（企業結合会計）の方向性も考察する。

第6は、「M&Aの税務戦略」の論点

M&Aの多様な法的形態において、企業がより多くの利益を追求し、一方で可能な限り小さな税金を目指した場合、それぞれのM&Aの形態、手法において税務上の特色はどのようなものかを考察をする。

第7は、「分析結果、研究成果、今後の課題」

先行研究とそれをベースにした事例研究を通じて、M&Aの会計的検討を行う。それらを整理し、研究の限界と今後のM&A研究の可能性を探る。

おわりに

M&A件数の増加傾向をみると、わが国も本格的な展開期に入ったという見方が強い。変化の時代には、M&Aが最適な経営戦略であるのか。日本の風土にはなじまないという抵抗感も、かつてよりも薄らいできたという捉え方ができるであろう。

ライブドアとニッポン放送、楽天とTBS案件は、あまりに衆目を集めた。そこには、M&Aがいかにも「乗っ取り」であるかのような誤解も生じた。「M&A」と「乗っ取り」は同義語ではない。確かに劇薬的な要素もあり、使い方を誤ることで企業価値を喪失させ、社会に強い衝撃を与える場合もある。しかし、市場の枠内においてルールに従って実行される場合、個別企業の利害関係者ばかりではなく、一国の経済全体におおきな利益をもたらすのである⁽¹⁸⁾。ゴーイングコンサーンとして、真の企業価値を向上させていくためには、「資本の論理」のみでは成就せず、その対極にある「社会の論理」も併せ持った経営行動が重要性視されるということである。コーポレートガバナンス（企業統治）やコンプライアンス（法令遵守）などを徹底する動きは、そのあらわれである。

本稿では、M&Aの背景と論点を中心に展開した。勢いづくM&A戦略にあわせ、有効な論点整理と研究の余地が大いに残される。

【注】

- (1) M&Aは、広く合併・営業譲渡・株式取得・株式交換・提携などその形態は多様であるが、本稿で展開する「M&A」は、広義の用語として扱う（図表1-2参照）。
- (2) 日本経済新聞の報道内容は、全国の商工会議所のなかで最も豊富な成約実績を持つ大阪会議所が、会員企業3000社の経営者を対象に2003年に実施した調査「中小企業のM&Aなぜ増える」を取り上げている。詳細は、以下を参照。①2005年2月6日、日本経済新聞、②大阪商工会議所『M&Aに関する企業経営者のニーズ』2003年、③未上場企業に関係したM&A件数も年々増加傾向がみられるデータは以下を参照。レコフ『MARR』2006年9月、p.15。
- (3) 企業再編の方法には、①株式取得②営業譲渡③現物出資④事後設立⑤合併⑥会社分割⑦株式交換⑧株式移転がある。詳しくは以下を参照。中島康晴『企業再編の会計実務』日本経済新聞社、2004年、p.12。
- (4) 対等合併は、日本独特の現象といわれているが、過去の上場企業の合併は、会計上は対等合併と認められない例が多い。2003年時点での調査によると、10年間の上場企業の合併145件のうち、2006年4月1日より適用されている新「企業結合会計基準」で対等合併と認められるのは、145件中わずか11件のみである。2006年4月13日、日本経済新聞。
- (5) 1980年代には、国際競争力を誇っていた企業が、急激に競争力を失い、長期の業績低迷に陥った。その内容を分析すれば、アメリカ企業と比較すると、ROS、ROE、ROAのいずれをとっても日本企業の平均値は、予想外に低く約半分の水準になっている。この収益性の低さは、バブル崩壊後ではなくそれ以前より続いていたことを分析している。トム・コーブランドほか著、伊藤邦雄訳『企業評価と戦略経営』日本経済新聞社、1993年。
- (6) 指標の捉え方により見方は異なるが、アメリカにおけるM&Aの本格的な展開期を1970年代初頭という場合がある。M&Aのブームからバストへ、バストからブームへ移行する歴史のプロセスを分析的に表している。①モイラ・ジョンストン著、東力訳『TAKEOVER』竹井出版、1989年。②ジョン・ブルックス著、東力『アメリカのM&A』東洋経済新報社、1991年。
- (7) 欧米を中心として、M&Aがどのように展開されてきたかを経営戦略、会計、税務、法律など各分野から幅広く調査、分析されている。T.E.クック著、原田行男/小林通訳『M&A成功戦略』産能大学出版部、1991年。
- (8) 詳しくは、以下を参照OECD編、山本哲三訳『M&Aと競争政策—合併規制の国際比較—』日本経済新聞社、1989年。
- (9) 各年代を書くか。西野武彦『M&Aのすべて』PHP研究所、p.52-53。

- (10) なぜ、企業は合併するのかについての学説は、合併シナジー説、経営者裁量権仮説、「思い上がり仮説」など多くの説が存在する。詳細は、以下を参照。村松司叙「M&Aをめぐる学説とM&A手法」『会社を救うM&A』毎日新聞社、1995年、PP.26-30。
- (11) 経営者引退の際の整理方法で、廃業・清算の81.9%の企業のうち、一定割合は後継者が存在すれば事業継続が可能だったと思われる。継続することが、日本経済の活力維持につながるという観点からは、重要な問題となる。特に、中小企業M&Aの徹底活用については、以下を参照。分林靖博『中小企業のためのM&A徹底活用法』PHP研究所。
- (12) 鈴木義幸『M&A実務ハンドブック』中央経済社、2000年、p.327。
- (13) 中小企業庁編『中小企業白書2005年版』ぎょうせい、2005年、p.188。
- (14) たとえば、大阪商工会議所（M&A支援事業）には、後継者に関する相談が多く、それらの企業は具体的に検討しM&Aに着手するケースが多い。大阪商工会議所編『中堅・中小企業のためのハンドブック』2004年、p.11。
- (15) (株)ニッセイ基礎研究所が、2004年12月に実施した「働く人の就業実態・就業意識に関する調査」によると、「親の事業を承継するつもりがない」と答えた数が多いという結果がでている。
- (16) 中小企業庁編、前掲書、p.180。
- (17) 伊藤邦雄著『現代会計入門』日本経済新聞社、2006年、pp.27-28。また、「無形資産の時代」『経済教室』は、2005年8月16日から2005年8月26日、日本経済新聞。
- (18) 落合誠一編『わが国M&Aの課題と展望』商事法務、2006年、pp.2-14。

【主要参考文献】

1. 伊藤邦雄『現代会計入門』日本経済新聞社、2005年。
2. 井手正介/高橋文郎『経営財務入門』日本経済新聞社、2006年。
3. 井上善海『ベンチャー企業の成長と戦略』中央経済社、2004年。
4. 梅原秀継『のれん会計の理論と制度』白桃書房、2002年。
5. 監査法人トーマツ編『M&Aの企業価値評価』中央経済社、2005年。
6. 北地達明ほか『M&A入門』日本経済新聞社、2005年。
7. T.E.クック著、原田行男/小林通訳『M&A成功戦略』産能大学出版部、1991年。
8. トム・コーブランドほか著、伊藤邦雄訳『企業評価と戦略経営』日本経済新聞社、1993年。
9. 中島康晴『企業再編の会計実務』日本経済新聞社、2004年。
10. 成道秀雄『M&A21世紀 ―M&Aの会計・税務・法務―』中央経済社、2001年。
11. 村松司叙「M&Aをめぐる学説とM&A手法」『会社を救うM&A』毎日新聞社、1995年。
12. 村松司叙『合併買収と企業評価』同文館、1991年。
13. 森生明『バリュエーション』日経BP社、2006年。
14. 若杉明編『M&Aの財務・会計戦略』ビジネス教育出版社、1991年。

Environmental Changes Surrounding Japanese Companies — A Paper Center on the Background and Points of Arguments on M&A —

Norio HAKKAKU

*College of Liberal Arts and Science for International Studies
Kurashiki University of Science and the Arts,
2640 Nishinoura, Tsurajima-cho, Kurashiki-shi, Okayama 712-8505, Japan
(Received October 4, 2006)*

Now, “M&A (Mergers and Acquisitions: a merger and acquisition of a company)” attracts attention, and is activating every year.

When calling it M&A for Japanese companies once, the negative impression was strong and the negative view was ruling over.

However, the upward tendency of the M&A number of cases is becoming remarkable as if a view also changes every moment and reflected it with environmental change which surrounds companies.

Why does such a phenomenon happen?

By what kind of technique should the administrative behavior correspond to the time when environmental change which surrounds companies like the present is severe at environmental change? It is just the problem of the utmost importance for which companies were asked.

Meanwhile, M&A attracts attention as one of the useful solution of growth of companies and development.

I want to apply and catch a Paper Center on the background and points of argument on M&A.