中小企業における第三者承継（M&Aについて）

株式会社東邦コンサルティングパートナーズ
馬場　昭弘

福島市大町 4-4　東邦スクエアビル6階
TEL：024-526-0055
URL：https：//www.toho-tcp.co.jp

第三者承継という選択肢

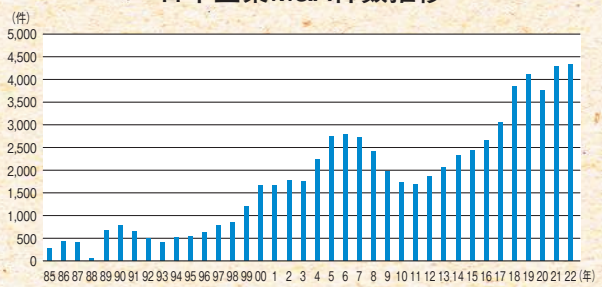
株式会社東邦コンサルティングパートナーズは2022年８月に設立し、同年10月４日に開業いたしました。本稿では当社が設立された背景や業務内容、一般的な事業承継の手法等について６回に亘り掲載させていただきます。第３回目は第三者承継（M&A）について説明していきたいと思います。

第三者承継について

レコフ M&A データベースによると、2023年は日本企業の M&A が4,304件成立し２年連続で過去最多を更新しました。

バブル崩壊時やリーマンショック時、M&A は「身売り」「乗っ取り」等と表現され、ネガティブなイメージが先行しておりましたが近年では M&A の成立件数が示す通り、M&A は後継者不在問題の解決に加え、企業の更なる成長や経営戦略の手段として広く受け入れられつつあります。

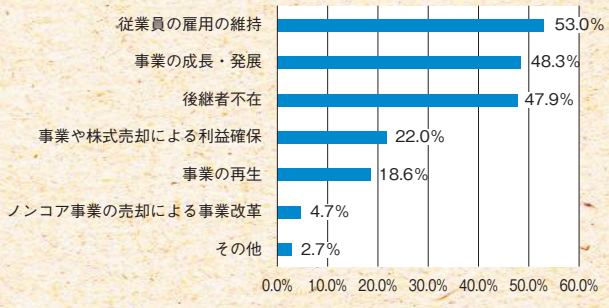
日本企業M&A件数推移



資料：レコフ M&A データベースの資料を当社にて加工

こうした中小企業の M&A 件数増加の背景には経営者にどのような意識の変化があるのでしょうか。次の図は M&A における譲渡企業が M&A を検討したきっかけや目的を示した図です。

売り手としてM&Aを検討したきっかけや目的



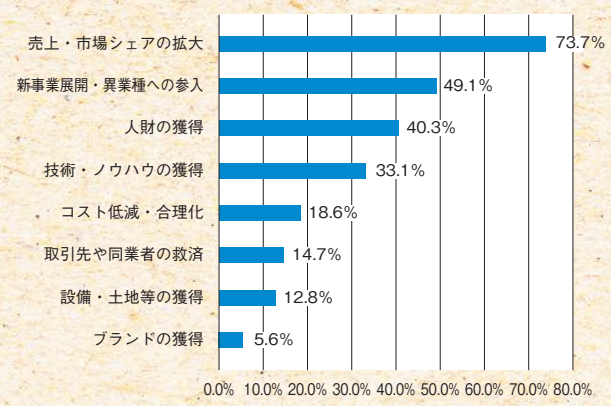
資料：2021年版中小企業白書を当社にて加工

「譲渡企業」が M&A を検討したきっかけには「従業員の雇用維持」や「後継者不在」といった事業承継に関連した目的の割合が高く、加えて「事業の成長・発展」も48.3％と高く、約半数の企業が成長のために M&A を検討して

いることが分かります。

一方で譲受企業の目的はどうでしょうか。

買い手としてM&Aを検討したきっかけや目的

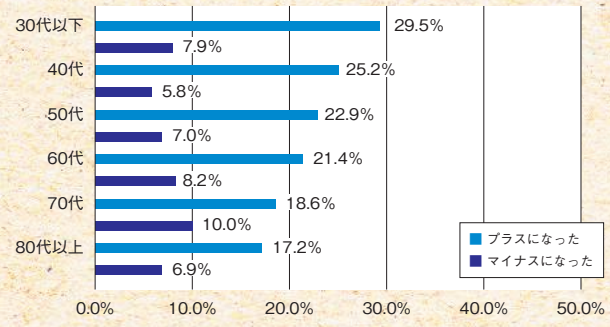


資料：2021年版中小企業白書を当社にて加工

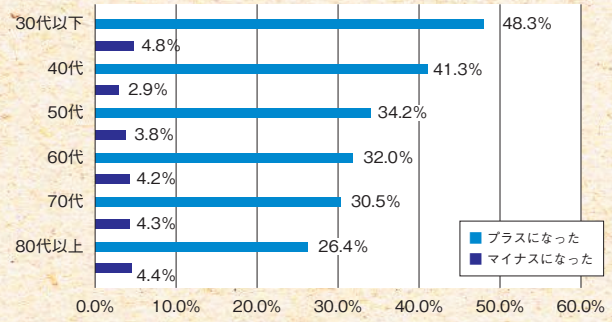
これを見ると「売上・市場シェアの拡大」が最も高く、次いで「新事業展開・異業種への参入」が上位となっており、他社の経営資源を活用して企業規模の拡大や事業多角化を目指している様子が伺えます。

また10年前と比較したM&Aに対するイメージは譲渡・譲受ともに「プラスのイメージになった」との回答が多く、特に若い世代ほどM&Aへの抵抗感が薄れ、より身近に感じていることが伺えます。

譲渡することに対するイメージ



譲受することに対するイメージ

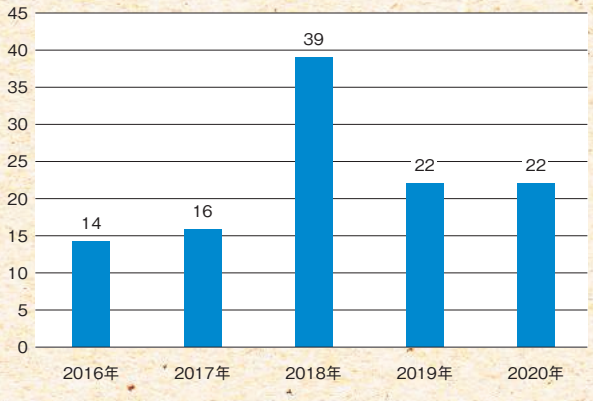


資料：2021年版中小企業白書を当社にて加工

福島県内のM&Aの動き

福島県内のM&Aの動きに目を移してみます。レコフM&Aデータベースによると、福島県内のM&A件数は以下の通りとなっており、コロナ禍で成約件数は落ち込んだものの一定の成約件数を維持しています。

福島県内のM&A件数推移



資料：レコフM&Aデータベースの資料を当社にて加工

福島県は全国第３位の面積を誇り、雪の舞う会津地区から晴天のいわき市まで約２時間で車移動が可能です。気象も産業も異なる地域同士の企業が手を組み、M&Aで相互成長を遂げていることが想像できます。

また、福島県は関東圏から見れば「東北の玄関口」東北圏から見れば「関東への足掛かり」といったように地理的優位性も高く、弊社に寄せられる県外の譲受候補先企業の声も非常に多いと感じております。

新型コロナウイルスの影響により福島県内のM&Aの動きは鈍っておりましたが、アフターコロナの経営戦略として「M&A」を掲げる企業も多く、弊社へのご相談も「譲渡」「譲受」共に増加傾向にございます。

業界再編について

福島県に限らず、日本企業の経営を取り巻く環境は厳しさを増しています。「新型コロナウイルス」に加え、「燃料費高騰」「人材不足」等、外部環境の変化は激しく、同時にその変化に素早く対応することも求められます。そのような変化に対してM&Aは１社では対応できないこと、実現が難しいことを他社と協力することに

よって短期間での実現が可能となります。

例えば運送業界でいえば、2024年問題が取り沙汰されていますが、法規制により「今まで配送することができたエリアまで自社単独では配送することができない」「労働時間の減少をカバーするために新たにドライバーを雇わなければならない。」等の声を経営者の方から伺う機会も増えてきました。

また建設業界でいえば「労働時間の上限制限」に加え「深刻な労働力不足」等、自社単独では解決が難しい経営課題、特に「人材」に関連する経営課題に悩まれている経営者の方が増えてきています。

このように外部環境が大きく変化し、人材不足が深刻な業界では「M&A」による業界再編の動きが活発になります。

M&A による経営資源の効率化を図り、スケールメリットを享受できるとなれば経営課題解決の糸口が見つかるかもしれません。

弊社では M&A に関する具体的なご相談は勿論のこと、金融機関系のコンサル会社として M&A に限らず「事業承継の様々な選択肢」をご提示しております。

閉ざされた世界で行われていた中堅中小企業の M&A に関して、弊社を通じてより身近に感じていただき、「M&A」をまずは「事業承継の選択肢の一つ」として捉えていただければ幸いです。

M&A は「秘密保持に始まり、秘密保持に終わる。」と言われており、限られたメンバーで検討され、具体的な内容についてはクローズ状態で進められることが一般的です。

次回は「M&A の具体的な進め方」についてご紹介をしたいと思います。

＜事業承継のワンポイント！＞

Q. M&A を検討する時期は？

A. M&A を検討するタイミングは「株主の年齢」「外部環境の変化」「後継者不在」など様々なタイミングがございます。加えて、いい相手と巡り合う可能性を拡げるには「会社が元気なうちに」「相手先のタイミング」等も考慮する必要があります。