

M&A

Merger and Acquisition

【特集】

M&Aが 中小企業を救う

事業承継と成長戦略の力

今、中小企業のM&A市場が拡大している。中小企業のM&Aは、後継者問題の解決や成長戦略の実現に力を発揮する優れた手法である。日本経済における中小企業の発展をより一層高めるために、このM&Aの支援は中小企業診断士にとって重要な役割となる。本特集では、増加する中小企業のM&Aの現状と背景、その支援のプロセスとポイントを、シナジー効果を生んだ成約事例も交えて紹介する。

- 第1章 増加する中小企業のM&A
- 第2章 売り手・買い手の戦略
- 第3章 支援のプロセスとポイント
- 第4章 成約事例にみる改善インパクト

■株式会社日本M&Aセンター
設立：1991年4月／事業内容：中堅中小企業のM&A支援／中堅中小企業のM&A成約支援実績は業界No.1の累計4,500件／東証一部上場、M&A専門コンサルタント約330名／企業の「存続と発展」を目的とした友好的M&Aを全国で支援／全国の地方銀行9割、信用金庫8割、853の会計事務所と提携、国内最大級のM&A情報ネットワークを構築（2018年12月現在）

■雙木 達也（なみき たつや）
中小企業診断士、税理士、米国公認会計士。大手印刷会社、大手広告代理店、会社経営、税理士法人トーマツを経て、株式会社日本M&Aセンターに入社。国内案件からASEANのクロスボーダー in-out案件まで多数の成約実績を有する。

■橋本 崇（はしもと たかし）
株式会社日本M&Aセンター 金融法人部副部長。上場システム会社の営業職を経て、株式会社日本M&Aセンターに入社。運輸、製造、ITなど幅広い業種をカバーし、多数の成約実績を有する。M&Aシニアエキスパート養成講座講師。

【特集】
M&Aが中小企業を救う 事業承継と成長戦略の力
第1章
増加する中小企業のM&A
雙木 達也
株式会社日本M&Aセンター コーポレートアドバイザー室
中小企業診断士／税理士／米国公認会計士

超高齢化社会、人口減少社会など、日本の置かれている状況について悲観的な表現が用いられるようになって久しい。少子高齢化で人口が減少することによる経済の停滞や成長の鈍化など、日本の将来を考えたときに想定されている負のインパクトは凄まじく、各種統計から明るい材料を見出すことは難しい。

私はM&A 仲介会社で、主に会計・税務のコンサルティング関連業務に従事している。業務を通じて、M&Aが中小企業の後継者問題の解決だけでなく、日本の構造的な難局を乗り切るソリューションの一手法として積極的に活用されていることを実感している。

本章では、そうした中小企業M&Aが活用される背景にある中小企業の経営環境の変化を探っていく。

1 国内中小企業 M&A の概況

まずは、わが国の中小企業M&Aの現況について確認したい。

図表1は、未上場企業間のM&A件数の推移である。2006年をピークに、リーマンショック・東日本大震災の時期を経て、再び増加傾向にあることがわかる。当社（株式会社日本M&Aセン

ター）の成約件数を見てみても、2013年度から2017年度にかけて、約2.6倍と増加が続いている。

なお、当社が支援する譲渡企業は、そのほとんどが中小企業基本法における「中小企業者」、「小規模企業者」の定義に該当する。当社の関与案件はほとんどが国内案件となっているため、これらデータから、日本国内における中小企業を中心としたM&Aの件数は、年々増加していると考えられる。

2 中小企業のM&A 増加の背景

中小企業の現状は、日本の現状を映す鏡といえる。ここでは、中小企業のM&Aが増加している背景として、中小企業が日本の構造的な変化の影響を直接かつ広範囲に受けていることを、データをを用いて考察していく。

(1) 「人口減少社会」＝萎み続ける市場

まず、マクロ的な視点から日本の人口に着目し、わが国の現状につき改めて確認したい。

図表2は、日本の人口の推移である（2020年以降は推計値）。少子高齢化が進む中で、総人口だけでなく、生産年齢人口（生産活動の中心となる、15歳以上65歳未満の人口）についても減少トレン