

特集

スモールM&Aのプロを目指す診断士へ

中小企業におけるスモールM&Aの機会が爆発的に増大している。企業譲渡や事業買収の場だけではなく、地域活性化のために実施されている経営支援や創業・ベンチャー支援においても、M&A支援との組み合わせが求められる時代になった。本特集では、スモールM&Aの基本的手順について、そのコツとツボを解説するとともに、親族外承継や地域活性化などの各支援事例も紹介しながら、中小企業診断士が取り組むべき役割や具備すべき能力を明らかにする。

【監修】——株式会社M&Aの窓口
藤田 隆久/佐藤 健/貝井 英則

- 第 1 章 拡大を続けるスモールM&A市場
—— 土業の前に広がるブルーオーシャンとフロンティア
- 第 2 章 基本プロセスと成功に導くコツ
—— 注意点と対処法
- 第 3 章 親族外承継M&A
—— 事業承継問題を解決する重要スキーム
- 第 4 章 地域活性化とM&A
—— 事業参入手段の多様化と地域機関が果たすべき役割
- 第 5 章 広がる診断士の活動フィールド
—— 地域事業者支援のキープレイヤーとして



特集 スモールM&Aのプロを目指す診断士へ

第 1 章 拡大を続ける スモールM&A市場 —— 土業の前に広がるブルーオーシャンとフロンティア

佐藤 健
株式会社M&Aの窓口 代表取締役
sato@ma-madoguchi.co.jp

「ハゲタカ」という言葉に代表されるように、日本では長らく M & A がネガティブなイメージで捉えられてきた。一方、国内における M & A の件数は着実に伸びている。ある統計によると、1985年には500件に満たなかったM & A は、2017年には3,000件以上に増加しているのだ。約6倍以上の増加率ではあるが、この数字でさえ M & A の実態を正確に捉えているとは言えないだろう。なぜなら、現在、最も増加していると思われるのは、統計に表れない中小零細企業の M & A、すなわちスモール M & A であるからだ。

1 統計に表れない スモール M & A の増加

M & A の統計を取るのとは簡単なことではない。株主に対する説明義務を持つ上場企業や影響の大きな大企業を除く多くの企業は、取引先や関係者の動揺を恐れ、積極的に公表しようとしなからず。特に中小零細企業のスモール M & A はほとんど公表されることはなく、統計にもカウントされない。しかし今、最も増加しているのがそのようなスモール企業同士の M & A と言われている。それでは統計に表れないスモール M & A とはどのようなものか？ 弊社が携わった事例を1つ、

ご紹介しよう。

K 社は創業60年を誇る水道工事会社である。創業者である前社長が急成長させ、一時期には従業員50名と地元では大手の工事会社であった。しかし、15年前に前社長が病気で急逝。後継ぎのいない同社を継続させるため、社長夫人である K 夫人が経営を引き継いだのである。

その後、景気の低迷と共に同社の経営も悪化した。当初は K 夫人に好意的だった取引先や従業員も次第に離れていった。売上も低迷し、3年前から債務超過へと陥っている。58歳で経営を引き継いだ K 夫人も現在73歳。体力も落ちてきた。

K 夫人から金融機関を通じて弊社に M & A の依頼があったのが、その頃である。調べてみると、K 社の経営の厳しさは予想を超えたものだった。債務超過と慢性的な赤字体質、高齢化著しい社員。引受先にアピールできる良いところは一つもないように思えた。

しかし、ほどなく、ある企業が K 社の買収に名乗りを上げた。K 社の下請けを務める M 社である。従業員8名のスモール企業ではあったが、若い後継者のいる活気のある会社だった。

実は、M 社の課題は下請けからの脱却である。その点、K 社は公共工事への参入資格があるうえ、細ってはいるものの地元大手企業とのパイプも多