



「スモール M&A」とは、中小企業 M&A のうち、さらに中小・小規模事業者の M&A をいう。「小規模 M&A」、「マイクロ M&A」、「個人 M&A」なども同様の趣旨で用いられる。特に決められた定義はない。

中小企業庁は、中小企業の事業承継と M&A について、「小規模 M&A マーケットの現状と方向性」にて中小企業 M&A の規模感と分類を示している。ここで「小規模企業」(年商 3 億円未満)に該当するものが、おおむねスモール M&A の規模感と考えられる。また、小規模企業の企業数は約 325 万社で、企業数全体の 85% と圧倒的な割合を占めている。これまでの M&A 市場の広がりからすれば、スモール M&A 市場の潜在的な可能性を示すものといえる。

今後、中小企業経営者の高齢化により、後継者不在の中小企業・小規模事業者が多く発生することが見込まれている。従来型の M&A アドバイザーだけではなく、中小企業に密着した地域金融機関や中小企業診断士などの各種土業が、事業承継支援と M&A 支援の担い手となり、支援していくことが期待されている。

では、なぜ今、「スモール M&A」が注目されているのか。その 2 つの背景 (大きな流れ) と 2 つの要素 (トピックス) を見ていきたい。

1 スモール M&A 増加の背景

(1) 後継者難を背景とした事業承継ニーズ

中小企業白書 (2018 年版) によると、中小企業の経営者年齢の分布について、2015 年の経営者年齢のピークは 66 歳と、ここ 20 年間で経営者年齢のピークが約 20 年、高齢化したことを示している。

経済産業省「中小企業・小規模事業者の生産性向上について」(2017 年 10 月) では、今後 10 年の間に、70 歳 (平均引退年齢) を超える中小企業・小規模の経営者は約 245 万人となり、うち約半数の 127 万人が後継者未定だとしている。すなわち日本企業全体の約 3 割が、後継者未定だと推計されている。

(2) M&A プラットフォームの普及

中小企業・スモール M&A の増加の背景に、M&A プラットフォーム (マッチングサイト) の普及が挙げられる。M&A の買い手候補先を探索・打診する際、かつては M&A コンサルタントが自らの属人的な人脈で行っていた。だが、近年では M&A 案件情報を掲載する M&A マッチングサイトが多数、出現している。それぞれの M&A ニーズがすばやくマッチングでき、多数の成約に

図表 1 スモール M&A アドバイザー (分類・カテゴリ)

案件規模感 小	案件規模感 中	案件規模感 大
スモール M&A 専門事業者 (スモール M&A 経験豊富、 費用リズナブル)	中小企業 M&A 仲介事業者 (中小 M&A 仲介経験豊富)	
地域スモール M&A 専門事業者 (地域密着した案件対応に強み)	中小企業コンサルティング事業者 (コンサルティング、事業 DD、 PMI など強み)	会計事務所系事業者 (財務 DD、財務コンサルティング 業務に強み)
Web プラットフォーム・ ネットマッチング系事業者 (Web 上での案件情報多数あり)	メディアサイト系 事業者 (幅広いネットワークあり)	



筆者作成

至るケースが増えている。

(3) スモール M&A に関連する 2 つのトピックス
投資ファンド代表である三戸政和氏の書籍『サラリーマンは 300 万円で小さな会社を買いなさいー人生 100 年時代の個人 M&A 入門』(講談社) がベストセラーとなり、サラリーマンが買い手として M&A ができる (かもしれない) ことが話題となった。

また、2018 年に、政府の「働き方改革」推進方針に基づく副業禁止規定の削除など「副業・兼業解禁」についても、サラリーマンが自身の知見を生かし、小規模な M&A にも携わることができると話題になっている。

このように関心層が多様化し、裾野が広がっていることも、スモール M&A 増加の背景といえる。

2 スモール M&A における参加者

中小企業 M&A 市場に比べ、スモール M&A 市場はいまだ、これから成長していくマーケットであり、事業者は実はそう多くない。

主なスモール M&A アドバイザーのカテゴリとその参加者は、以下のとおりとなる (図表 1)。

- ・中小企業 M&A 仲介事業者: 日本 M&A センター、ほか
- ・中小企業コンサルティング事業者: レヴィング・パートナー、ほか
- ・会計事務所系事業者: 山田コンサルティンググループ、ほか
- ・メディアサイト系事業者: 幻冬舎総合財産コンサルティング、ほか
- ・スモール M&A 専門事業者: M&A の窓口、ほか
- ・地域スモール M&A 専門事業者: サクシード「ツグナラ」、ほか
- ・Web プラットフォーム・ネットマッチング系事業者: トランビ、バトンズ、ほか

3 スモール M&A の特徴と実際

(1) 短期間 (最長 3 ヶ月程度)

スモール M&A は、通常の M&A と比べ、その実施する手続きや必要なプロセスにおいて大きく変わることはない。必要な手続きがおおむね同じ