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
永田　拓也
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

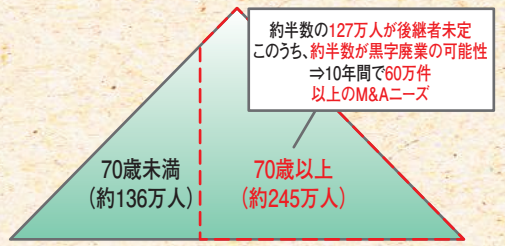
第三者承継（M&A）の事例

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６回目は第三者承継（M&A）の事例と地域金融機関としての当社役割について説明していきたいと思います。

現在の M&A 業界について

中小企業庁のデータによると2025年までに70歳を超える中小企業の経営者は約245万人と予想され、うち半数の127万人は後継者が決まっていない状態にあります。昨今、後継者自身が事業は引き継がないと決断する事例や、先行き不安から経営者の意思で後継者には事業を引き継がせない事例も増加しています。後継者未定の背景は多種多様であり、本記事では第三者承継（M&A）のパターンをご紹介します。

中小企業・小規模事業者の経営者の2025年における年齢

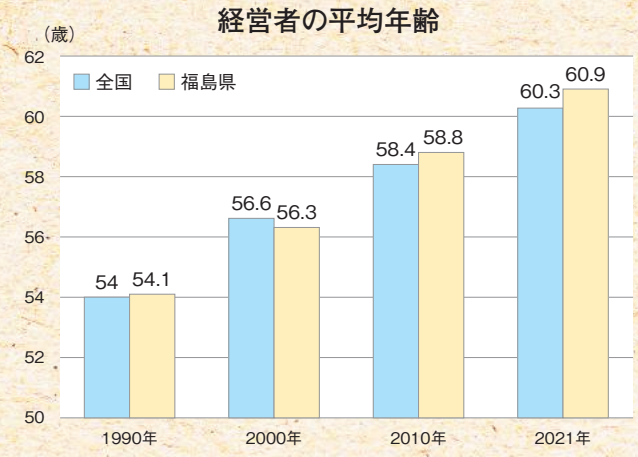


資料：中小企業庁「中小企業・小規模事業者における M&A の現状と課題」

①事業承継型 M&A

M&A を検討するきっかけとして最も多いのは後継者不在問題です。帝国データバンクによると全国の経営者の平均年齢は60歳を超え、後継者不在率は57.2％と半数以上の企業が後継者不在となっております。後継者不在問題の解決策として、自社の経営に相応しいと判断した第三者に事業を承継し、存続するのが事業承継型 M&A です。

以前は自社内に後継者がいないと、現在の経営者の引退と同時に廃業となることが通常でした。一方で従業員の雇用維持や事業の存続、株主の手元に残る資産額を勘案すると M&A の検討が合理的なケースも多くあります。近年は M&A に対するマイナスイメージも薄れてきており、自社の存続やさらなる発展を目指せることから M&A を選択する経営者も増えてきています。



資料：帝国データバンク・全国「社長年齢」分析調査（2021年）資料を当社にて加工

②成長戦略型 M&A

「成長戦略型 M&A」とは、自社の事業を今以上に成長させていくために、自社だけの力ではなく、他社と手を取り合い相乗効果を期待して行う資本提携となります。

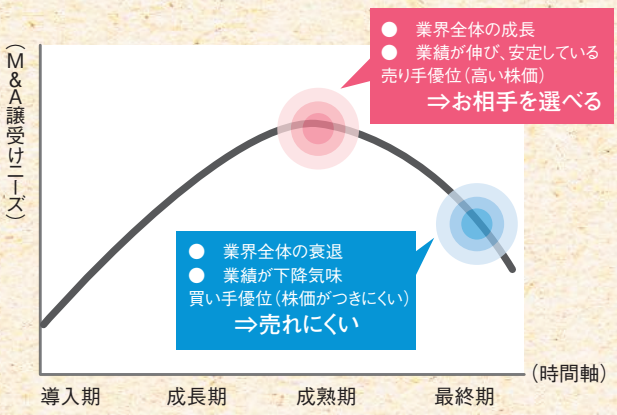
成長戦略型で譲渡するためのポイントは「成長が期待できる強みがあること」です。業績が成長過程であれば多くの譲受候補先企業の中から自社のビジョンを実現できる企業との提携を選択することができます。自社株式を経営資源豊富な中堅・大企業に保有してもらうことにより、自前では調達不可能であった経営資源が手に入り、飛躍的かつ継続的な成長の可能性が広がります。

また、成長戦略型では譲受企業から現経営陣の継続雇用を希望されることも多く、経営体制が変わらないケースも存在します。株式の保有はございませんが、社長として成長していく自社を経営することも可能となります。待遇等については M&A 後にトラブルとならないよう、交渉中の段階から希望を丁寧に伝えることが重要です。

③業界再編型 M&A

業界再編型 M&A とは、業界内の勢力図が再度編成される業界再編を M&A の手法を使って行うもので、業界の成長段階によって再編が起きやすいタイミングが異なります。企業成長の伸びしろが最も大きい時期である「成長期」や製品・サービスが世間に周知され企業成長のスピードが緩やかになる「成熟期」に業界再編が起こりやすくなっております。業界内上位10社が市場シェアを70％以上占めた状態となれば「最終期」となり、上位企業内のみでの統合が行われることとなるため中小企業が事業存続に向けた M&A を行う場合はタイミングを逃さないことが重要といえます。

現在、業界再編が起こっている業界は IT 業界・建設業界・運送業界・介護業界等が該当します。これらの業界は人材不足が懸念されています。業界の成長速度が速く、需要と供給のバランスが取れていないのが要因です。人材不足や成長速度は、業界再編が盛んである成長期や成熟期に多くみられることから、業界の成長段階である証拠といえます。

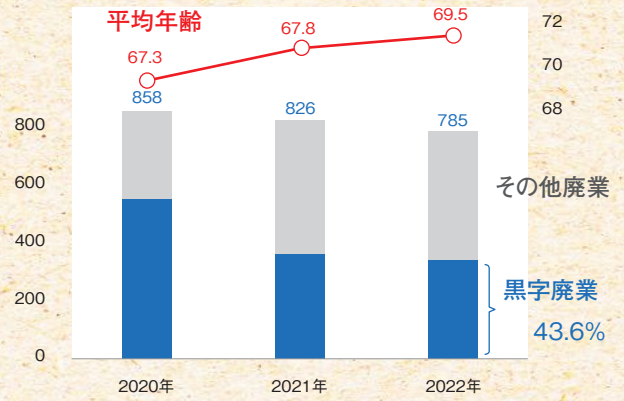


資料：日本 M&A センター　業種特化 M&A 情報

福島県の M&A 動向

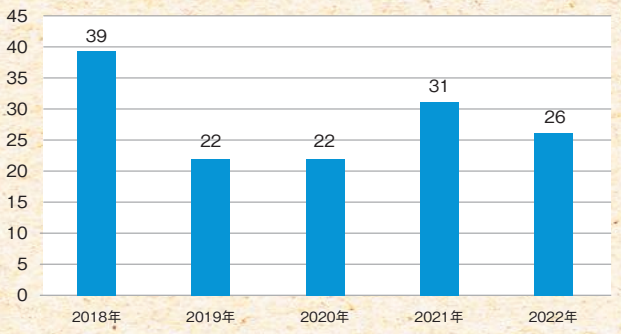
帝国データバンクによれば福島県の中小企業における後継者不在率は54.2％となっております。全国同様半数以上の企業が後継者不在となっております。

また、福島県において2022年は785件の休廃業・解散がございました。そしてその中の43.6％は当期純利益が黒字で廃業しており、福島県の経済に大きな影響を与えています。主たる要因は後継者不在や先行き不安であり、この問題を解決するために M&A による事業承継が注目されています。



資料：帝国データバンク「福島県休廃業解散動向調査2022年」資料を当社にて加工

福島県内のM&A件数推移



資料：レコフ M&A「福島県の M&A」資料を当社にて加工

当社の役割について

当社は昨年の10月に開業し、事業承継およびM&A コンサルティング業務を専門的に行い、地域の皆さまの事業承継課題解決のお手伝いをしております。以前より東邦銀行において同様の業務を行っておりましたが、昨今の事業承継対策へのニーズの高まりを受け、同業務を切り離し、専門知識と経験を備えた社員を配置しております。

当社は経営者との対話を最重要視するとともに、経営者の「良きパートナー」となるために、福島県内外にある東邦銀行の各支店との連携を強化しております。また、現地・現物・現実の三現主義大切にしており、机上のデータで判断するのではなく、現地に足を運んで実際に見る、経営者の話を聞く。そして現実に即した課題解決策を共に考えることを徹底しております。

おかげさまで開業以降多くの事業承継・M&A に関するご相談を受付ております。引続き経営者の事業承継課題解決に向けた伴走支援を全力で行って参ります。

＜事業承継のワンポイント！＞

Q. M＆Aの相手先選定のポイントは？

A. 価格等の条件面の他に従業員や取引先についても考える必要がございます。相手に求めるものについて、まずは自身で優先順位を整理することが重要です。