中小企業の後継者問題をM&Aによって解決

――人に、企業に、寄り添う「M&A+(プラス)」

後継者問題に悩む中小企業は多い。企業経営の先行き不安や、後継者たる人間がいても様々な要因により継がせられないと考えるケースも少なくない。このため自分の代で終わりにしようと決断する経営者も多い。しかし従業員や取引先のことを考えれば、事業を継続する意義は大きい。そこで、事業を継続する手段であるM&A(合併・買収)を広く全国の中小企業に提供するために生まれたのが、大手人材会社ディスコが展開する「M&A+」だ。

(写真左から)
鼎談(ていだん) 笹川 敏幸氏(日本経営承継支援 代表)
村井 香苗氏(ゆたか税理士法人 副代表)
藤原 秀人氏(ディスコ 事業推進部 M&Aプラス ユニットリーダー)

M&Aという選択肢によって中小企業の技術・文化を次代へ

藤原 後継者不在で、自分の代で廃業を考えている経営者が少なくありません。

村井 近年、全国の事業所の数は急速に減り続けています。極端な表現をすると、約385万社といわれる中小企業・小規模事業者が、このままだと50年後には日本からなくなるのではないかというペースです。

笹川 後継者たる人間がいても、経営を継がせるべきではないと判断するケースが少なくありません。大企業に勤める実子に、戻ってきてくれとなかなか言えなかったり、経営には向いていないと考えるケースが多くみられます。

藤原 中小企業経営の先行き不安から、継がせてもお苦労させるだけという親心があるのでしょうね。このため子供、親族、役員・従業員の順で、適切な後継者が見つからなければ廃業と判断しがちですが、M&Aが有効な選択肢の一つだと思い得ると思います。

笹川 中小企業経営者はM&Aは大企業のものと考えがちで、もともと選択肢にない方が圧倒的に多いですね。自分の会社が売れるとは思っていないのです。

村井 経営者は、自分の会社の価値に自信を持つべきです。技術、取引先のネットワーク、そして人材。買う側はM&Aによって、シナジー効果が得られます。専門性・多様性に富む中小企業の廃業は日本経済にとっても大きな損失につながります。

笹川 「M&A=会社を売る」ことに、マイナスイメージを持つことも大きな問題です。しかし、M&Aで雇用が維持されることは従業員にとっても悪い話ではありません。取引先も必要な技術・製品の供給源が維持できるわけですから、廃業よりよほど意義があることです。

(ふじわら・まさと)早稲田大学政治経済学部卒業。大手M&A専門会社にて、事業承継型M&Aアドバイザリー業務に従事。中小企業の経営者にM&Aを身近に感じてもらえるよう、中小企業M&A向けプラットフォーム「M&A+」を開設し、その運営責任者を務める。

全国の売り手・買い手をマッチング「M&A+」がプラットフォームに

藤原 中小企業の事業承継にとって、M&Aが有効な選択肢の一つであることは間違いありません。ただその一方で、現在のM&A業界にも課題がなくないことも確かです。

笹川 M&Aを検討するとして、そもそも誰に相談すればよいのかが分かりません。東京などの大都市の場合、多くのM&A専門会社があります。手数料もサービス内容もまちまちです。同じ業者でも、担当者によってサービス内容の差が大きいです。中には最初に高い着手金を払わされて、その後は何もしてくれない悪徳業者や、M&Aを看板に掲げていても実績・ノウハウがまるでない業者もいるといわれます。一方、地方になると、M&A専門会社が全くないというのが当たり前です。

村井 M&Aの売り手、買い手情報は、最高機密事項ですから一般に流通していません。大手M&A専門会社で従事していた藤原さんもおっしゃっていたように、最大手のM&A専門会社でも担当者が自分のネットワークを中心に売り手・買い手の相手先を探しているんですよね。そうなると個人レベルの狭いネットワークでのマッチングになって最適な相手先を探すのにも限界があるし、手間がかかって手数料が高くなるのもうなずけますね。

藤原 ご指摘いただいた様々な問題を解決するために当社が立ち上げたのが、「M&A+」というわけです。各エリアで活躍する実績を持つM&A専門会社を経営者に紹介していますので安心です。

また、「M&A+」加盟業者のみが全国の売り手、買い手の匿名情報を閲覧できるので、最適な相手先を探しやすい。そして、村井先生にご指摘いただいた手間を効率化し、マッチングの精度が高められる分、手数料を大幅に下げています。マッチングは「M&A+」が、条件面など具体的な交渉は信頼できる事前登録された「M&A+」加盟業者が行う――。それが合理的な役割分担です。将来的には「M&A+」を、M&Aの全国的なハブにしたいと考えています。

(むらい・かなえ)東証1部上場企業で営業やマーケティング業務に従事した後、税理士へ転身。事業承継・M&Aは個人事業から上場企業相手まで、多数の実績をもつ。承継する側・承継される側のWIN-WINを目指した中小企業の事業承継に定評がある。

志・社風を持続できる最適な相手先を選びたい

藤原 M&Aは経営者点ではなく、出発点といってよいと思います。中小企業にはそれぞれ企業文化がありますから、M&Aによって生まれた新しい会社をうまくスタートさせるのは簡単なことではありません。M&Aを検討する際、重要なことは何でしょうか。

笹川 企業において重要なファクターはやはり「人」です。技術や企業文化を守るためにも、志や社風を持ち続けられる相手を選ぶことが重要ですね。

村井 そうですよね。私もご一番大切なことだと思います。実際、中小企業同士のM&Aでは社長に顧問や非常勤役員で残ってもらうなど、しばらくの期間フォローしていただくことが条件になっていることがよくありますね。

笹川 M&Aのイメージがマイナスなのは、従業員にとって企業が身売りされることで、自分たちも買収されるという誤った認識が強いからです。M&Aというと、PL(損益計算書)やB/S(貸借対照表)について細かく質問されて、買収額を交渉するものと思われがちですが、簿外の人材や技術こそが本当の価値。M&A後の従業員の処遇などもしっかりと話し合い、言葉にして伝えていくことが、理解を得るためのポイントです。

村井 経営者はM&Aの準備作業として、自分の会社のいいところをたくさん見つけておくべきです。自分の会社を評価するとなると、マイナスのことばかり目につきがちですから。そうすることで、自分がM&Aによって何を残したいのか、大切なものが見えてくるはずです。大切なものを残すために、譲ってはいけないものは何か――。それが交渉において外せないことです。

藤原 最後に経営者の方へメッセージをお願いします。

笹川 M&Aは、従業員や取引先などのステークホルダーにとってもプラスが大きいものです。M&Aありきの結論を出してから相談するのではなく、選択肢の一つとして、まず「M&A+」に気軽に相談、登録することから始めてみてください。

村井 経営者にとって企業はわが子というより自分の分身。だからこそ自分の代で終えるのではなく、次代への継承を前向きに考えてみてはいかがでしょうか。

(ささがわ・としゆき)大手M&A専門会社、監査法人系コンサルティング会社に勤務し、全国の商工会議所および会計事務所のクライアント企業へ事業承継・M&A業務のアドバイザリー案件を多数経験。現在は日本経営承継支援を設立し、中堅中小企業の成功するM&A支援に従事。

企画・制作=日本経済新聞社クロスメディア営業局

広告

DISCO
はたらくを、もっと豊かに。

中小企業の経営者様へ

中小企業の存続問題を、M&Aの専門家が解決します。

あなたが心血を注いで育て上げた会社を、
この先も、どこかの誰かに受け継いでもらえたら。
M&Aプラスは、そんなオーナー経営者様の想いを、
全国の優良企業へとつなぐ相談窓口。
中小企業の後継者問題を解決するスペシャリストが、
企業存続と雇用継続を全力でサポートします。

特長1 中小企業のM&A専門家を全国にネットワーク
特長2 300件を超える豊富な成約実績
特長3 ハイクオリティーなサービス。良心的な手数料

中小企業経営者様向け
事業引継ぎ・M&Aセミナー開催!
参加無料

2016年2月	2日(火)東京/4日(木)水戸/9日(火)金沢/16日(火)名古屋/17日(水)福岡/18日(木)大阪/19日(金)岐阜/23日(火)新潟
2016年3月	2日(水)札幌/9日(水)岡山

会社も、想いも、つないでいく。

M&A+
[M&Aプラス]

後継者問題のご相談・セミナーのお申し込みは、お気軽に。

フリーコール 0800-777-8787

M&Aプラス 検索 https://ma-plus.com/【相談無料・秘密厳守】