

# 第15回さいたま活性化サロン テーマ「事業引継ぎ支援事業の現状と課題について」 「M&Aによる企業の活性化」

◇ 平成29年2月6日開催

◇ ゲストスピーカー 安藝 修 中小企業事業引継ぎ支援全国本部 プロジェクトマネージャー  
荒井邦彦 株式会社ストライク 代表取締役社長

「事業引継ぎ支援事業の現状と課題について」及び「M&Aによる企業の活性化」発表概要

## 1. 事業引継ぎ支援センターの取組み

- 後継者不在の中小企業者等の事業引継ぎを支援するため、平成23年度から事業引継ぎ支援事業を開始。全国の認定支援機関(商工会議所、産業振興センター等)に「事業引継ぎ支援センター」を設置し、事業承継に関する幅広い相談対応や、M&A等のマッチング等を行っている。
- 「中小企業事業引継ぎ支援全国本部」は、各都道府県に設置された「事業引継ぎ支援センター」に対する助言等による支援を通じ、後継者不在の中小企業・小規模事業者の事業引継ぎを促進。また、「事業引継ぎ支援データベース」を構築し、第三者への事業の引継ぎ等を希望する売り手中小企業と、事業の拡大や新分野の進出のため事業の譲り受けを希望する買い手企業とのマッチングを支援。
- 事業開始から、相談、成約ともに倍々で推移し、累計で1万社超の相談件数、557件の成約(平成28年9月末現在)となっている。地域の公的機関もしくはDM・HP経由の相談が全体の半数を占める。引継ぎ案件の約7割が第三者承継であり、また譲渡企業の約7割が従業員数10人以下の企業である。

## 2. 事業引継ぎ支援センターにおける成功事例パターン

- パターン1は、民間M&A仲介業者、金融機関等につないで成約するパターン。センターは、中小企業の依頼に応じ、センターに登録された民間M&A仲介業者、金融機関等を紹介。登録支援機関は、譲渡企業にマッチした譲受企業を選定し、マッチング及び譲渡契約成約までを実施する。
- パターン2は、センターがコーディネートして成約するパターン。センターは、中小企業の依頼に応じ、譲渡の進め方のアドバイス、譲受先の紹介、譲受条件等の摺合せ等のほか、各種書類作成等に必要な専門家等を紹介する。
- パターン3は、「後継者人材バンク」を活用して成約するパターン。センターと商工会議所等の支援機関が連携し、後継者不在企業と起業を希望する者等のマッチングを行い、成約までを支援する。

## 3. M&Aによる企業の活性化

- 黒字経営でありながら後継者がいないことによる企業売却が増加している。また、設備投資機会の減少による資金調達環境の改善を背景に、上場・非上場を問わずM&Aが企業の成長投資の柱となっている。
- マーケットが成長しなくても、M&Aによる成長が可能。特に、寡占化が進んでいない地味な産業ほど、事業を引き継ぐことで成長できる。
- M&Aに対する日本の経営者の意識は変わってきており、M&Aによる新規事業進出や規模拡大を成長戦略に位置付ける経営者が増えてきている。また、若いうちに会社を売却し悠々自適な生活をおくる経営者に悲壮感は見られない。
- 日本のベンチャー企業のエクジット事情をみると、IPO(株式公開)が主流でありM&Aは1/4に過ぎないが、M&Aが主流の米国でも、25年前は日本と同じ状況であった。いずれ日本もM&Aによるエクジットが主流になる。開業率を上げるカギとしても、M&Aというインフラが必要。