

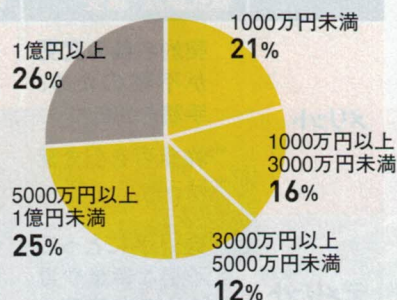
国・支援業界も、市場拡大を後押し

中小企業のM&Aを巡る最新状況

！ココに注目！

4件中3件が1億円未満

マッチングプラットフォームの
M&A成約案件の売り上げ規模



出所：バトンス資料。対象は2018～19年

中小企業 (売り手、買い手)

M&Aに臨む中小企業経営者が増えている。不採算事業からの撤退や、事業の拡大・多角化が目的だ

支援

国

中小企業の第三者承継をバックアップする国の動きが、この1年で急加速。目標は10年間で60万者の実現だ

利用急増

支援業界

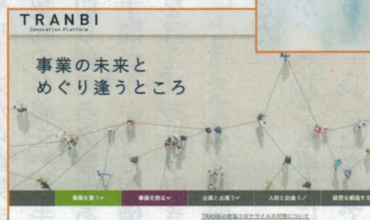
売り手と買い手を結ぶM&Aマッチングプラットフォームが存在感を増している。M&Aのハードルが下がった

期待

これまでの政策を引き継ぐ菅政権。成長するM&A市場にとって追い風と受け取る支援関係者は多い



バトンス(右)やトランビ(下)など、M&Aマッチングプラットフォームは費用を安く抑えやすい



本気のM&Aなら
Batonz (バトンス)

スタートアップM&Aの普及を、国も強力にバックアップする。国は既に11年から「事業引継ぎ支援センター」を各都道府県に設置して第三者承継を促してきたが、最近では積極性を増す。

起点は19年12月。国は中小企業の第三者承継支援を抜本強化する「第三者承継支援総合パッケージ」を策定し、「10年間で60万者(※)」の第三者承継実現」を目標として掲げた。1年当たり6万という数字は現状の10倍以上と見られ、野心的だ。

20年3月には、M&Aに対する中小企業経営者の実践的な理解を深めるため、「事業引継ぎガイドライン」を5年ぶりに全面改訂して、「中小M&Aガイドライン」を策定した。さらに夏から秋にかけて、M&Aなど経営資源の引き継ぎにかかる費用の一部を補助する「経営資源引継ぎ補助金」を公募し、経済産業省は21年度予算の概算要求にも盛り込んでいる。

事業承継を支援するビジネスサクセッション(東京・港)の社長を務め、スマールM&Aアドバイザー実践会の代表でもある今村仁氏は「親族内承継だけでは後継者難に