

第1回

「マッチングサイトを使った スモールM&A」が活況なワケ

「コロナも追い風」

① 4つの数字「381」 「127」「650」「22」 からみる中小M&Aの今

日本の高齢化率は世界一ですが、同様に中小企業経営者も高齢化しています。具体的な数字を挙げると、全国における事業者数は、会社も個人事業主も含めて約「381」万者。そのうち、経営者の年齢が70歳以上の数は245万者で、そのうち後継者未定の数は「127」万者となっています（2025年予測値）。

つまり、日本にある製造業や建設業、飲食店や町のお豆腐屋さんなどすべての事業主のうち、3分の1は、「経営者年齢70歳以上かつ後継者未定」なのです。

ではこの127万者は、将来ど

うなるのでしょうか？

実は、最終的な選択肢は2つしかありません。1つは、「M&Aで第三者承継先に譲渡する」、もう1つは、残念なことではありますが、「廃業」です（親族外の従業員や役員に承継するというのも稀にありますが、単に代表者が変わるだけが大半で、きちんと株主が変わり銀行保証も精算されるケースは極めて少ないです）。

さらには、127万者のうち8割である約100万者は、いわゆる中小企業ではなく小規模企業です。小規模企業の場合、M&Aで第三者承継先を探そうとしても、売買対価が低額で十分な手数料が支払えないことから、M&A仲介業者や銀行等に依頼する案件としては相応しくありません。つまり、これまでは、小規模企業の場合は第三者承継先を探そうに

も相談者がおらず、結果的に「廃業」しか選択肢がなかったといえます。

この廃業しか選択肢がなかった小規模企業に、「第三者承継」という選択肢を与えてくれるのが、このシリーズの主題である「マッチングサイト」を使ったスモールM&Aなのです。

② 第三者承継支援総合パッケージで「M&Aマッチングサイト」に言及

このまま放置しておく日本

経済に与えるマイナス要素が大き過ぎるため、中小企業庁は、2019年12月20日に、中小企業支援策として、「第三者承継支援総合パッケージ」を発表しました。「第三者承継M&A」です。この資料には親から子へといった従来政府が推し進めてきた「親族内承継」の言葉はありません。

親族内承継だけでは、日本経済は救えないと国がはつきりと方針を

打ち出したようにも思います。

では国は、経済的に日本が沈没してしまうのを回避するために、先ほど見た127万者すべてに支援の手を差し伸べてくれるのでしょうか？

答えは、ノーです。昨今政治も新政権に変わり、「自助・公助・共助」を掲げられ、また、政権ブレインであるイギリス出身日本在住の経営者デービッド・アトキンソン氏の影響も大きく、「廃業止む無し、生産性向上のためM&Aを推進」の方向性のようです。

第三者承継支援総合パッケージによると、2025年までに、70歳以上となる後継者未定の中小企業約127万者のうち、黒字廃業の可能性のある約60万者の第三者承継を促すことを目標としています。60万者のM&Aを10年間かけて実現するというのですから、1年間で6万者のM&Aを実現させるといふことです。

ではこの国の目標に対して、現在、どれくらいM&Aが行われ

第2回:「マッチングサイトを使ったスモールM&A」では、買い手候補が7社以上！
第3回:「マッチングサイトを使ったスモールM&A」で、選ばれる買い手になるためには！
第4回:「マッチングサイトを使ったスモールM&A」こそ、専門家選びが重要！

マッチングサイトを活用したスモールM&A

～年商1,000万円から2億円までのM&Aの現場から～

ているのでしょうか？

実は、公表ベースですが、年間たったの4000件です。毎年増加しているとはいえ、この数字です。年間6万件と比較すると、15倍の開きがあります。これは対面（リアル）で人がいくら頑張っても実現できる数字ではありません。特に、お相手を探してくるというとても時間と費用の掛かる作業を対面（リアル）で行うことを想定すると、どのようなやり方をしようが実現は不可能でしょう。そこで国は、民間プラットフォームマーとの連携など、ネットを使ったM&Aに大きくシフトしているというところなのです。

国は年間6万件のM&A実現に向けて、2015年に作成された「事業引継ぎガイドライン」を、マッチングサイトを使ったM&Aや専門家向けへの記述を加え全面改訂し、コロナ禍の最中である2020年3月31日に「中小M&Aガイドライン」を作成公表しました。

また、2020年7月には、

マッチングサイトを使ったスモールM&A向けといっても過言ではない、「経営資源引継ぎ補助金」が創設され、M&Aにおける着手金や成功報酬に対して最大200万円が支給されることになりました。ちなみにこの補助金は、売り手も買い手も中小企業であれば対象となっています。

このように、マッチングサイトを使ったスモールM&Aを、あの手この手で国が支援してくれているのが現状なのです。

③ 意識の変化や金融緩和で 案件増加！ (コロナも追い風)

スモールM&Aが活況な理由は、他にもあります。現場に出ていて最近特に顕著に感じるのは、売り手や買い手における「意識の変化」です。

今どきの売り手では、例えば父親経営者は、たとえ承継候補となる息子や娘がいても、自ら継がさうとしないケースが増えてきまし

た。それこそ一昔前の特に地方では、父親の会社を承継するというのはある種、運命みたいな部分があったかもしれないが、それを父親自身がストップをかけるので

しかし自分事としてこの父親経営者のことを想像してみると、納得がいきます。今までそれこそ四六時中仕事のことを考え、時に従業員との確執なども乗り越えてきて、この先の会社を息子に承継させるとなれば、それこそ死ぬまで会社の心配や不安をぬぐうことはできないでしょう。もしこれを第三者に売却（M&A）できれば、老後はゆつくりと趣味や奥様との時間に何の心配もなく過ごすことができます。老後を不安なく自由に暮らしたいと考える父親経営者は、思いのほか増えています。さらにこのコロナで、立ち止まり考える時間も増えたため、コロナがトリガーとなり、M&Aを決心する経営者が増加しているように思われます。

息子のほうも、田舎にある父親の会社を引き継ぎたいいわれなくても、都会暮らしを手放したくない、妻

の反対や子供の学区のこともあ、などでM&Aを父親に自ら提案することも多いようです。

また、買い手においては、特にこのコロナ禍で、従来のような同業種や類似業種へのM&Aだけではなく、全く異なる分野へのM&Aを検討されるケースが増えていきます。背景にあるのは、事業におけるリスク分散だと考えられます。リスク分散としてのM&Aを考えたとき、いきなり大きな買い物はしにくいですから、「スモールM&A」が向いているのです。他にも、金融緩和で資金が余っていることもM&Aの追い風となっています。

このような理由により、現在、スモールM&A、特に手軽に始められる「マッチングサイトを使ったスモールM&A」がかつてない活況を見せているのです。

※第2回以降の解説については、[ZEEKENLINKS](https://www.zeeke.nl/links) (Web版)にて順次公開いたします。

