M&A相談が増加

後継者不在に悩む中小・小規模企業

東京都事業引継ぎ支援センター

後継者不在の中小・小規模企業の事業承継やM&A（企業の合併・買収）の支援を目的に、東京商工会議所に開設された「東京都事業引継ぎ支援センター」の相談件数が増加している。2011年11月の開設以降、後継者難に悩む中小企業の相談が12年7月末までに131社174件寄せられた。従業員への承継やM&Aなど親族以外への事業承継が増加する中、同センターの役割が注目されている。

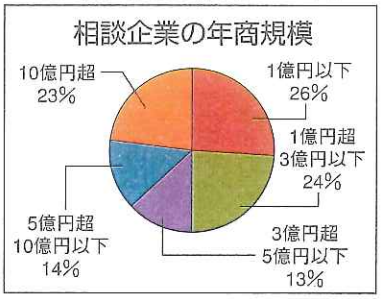
事業引継ぎ支援センターは、産業活力再生特別措置法に基づき、経済産業省の事業として2011年10月に東商に開設された支援機関で、金融機関出身者など4人のM&Aの専門スタッフが後継者難に悩む中小企業にアドバイスしている。開設以降、12年7月末まで131社174件の相談が寄せられ、相談を希望する経営者は増加傾向にある。

■増え続ける親族外への事業承継

帝国データバンクが11年に発表した調査では、国内中小企業の約3分の2にあたる65・9%に「後継者がいない」ことが報告されており、今後も子息等の親族に事業を承継せず、従業員への承継やM&Aなど親族外への承継を検討する中小企業が増えることが予想されている。

しかし、これまで親族外への事業承継について気軽に専門家に相談できる相談窓口が少なかったため、同センターには開設以降多くの中小・小規模企業の経営者が相談に訪れている。

同センターには、民間のM&A支援会社では対応が難しいような小規模の企業からの相談も多く寄せられている。同センターの安藝修統括責任者は「年商3億円以下の規模の会社が、会社の譲渡を検討している相談企業の半数を占め、M&Aは決して大企業だけの話ではない」と話す。



■M&Aで事業を承継するメリット

通常、中小・小規模企業がM&Aで事業を承継した場合、株主が保有している株式を現金化できるほか、従業員や取引先との関係が維持されつつ、譲り受ける会社とのシナジー（相乗）効果により、更なる成長を目指すことができるなどのメリットがある。中小・小規模企業のM&Aは契約時に、ノウハウや競争力の源泉となっている従業員の雇用継続を条件に入れるケースも多い。

■実務に精通した専門家が中立の立場で支援

同センターの最大の特徴は、中小企業のM&Aの実務に精通した中立的な立場の専門スタッフに無料・秘密保持厳守で相談ができる点だ。同センターの専門スタッフは、大手金融機関や都内の主要M&A支援会社の責任者として数多くの中小企業のM&Aを支援してきた経験に基づき、アドバイスしている。専門スタッフのアドバイスを経て、実際にM&Aを進めたい、あるいは、M&Aに向けた課題を解決したい場合には、専門スタッフに継続して相談ができるほか、必要に応じて同センターに登録されている民間のM&A支援会社やM&Aに詳しい弁護士等も紹介している。

■株式評価や判断上のセカンドオピニオンとして

ある経営者は息子を後継者に考えているが、仮に別の選択肢としてM&Aに取り組んだ場合、評価価値はどの程度か、あるいはどのような相手先が考えられるのかを参考情報として知りたいと相談に訪れた。また、すでにM&Aに取り組んでいる企業が、交渉の進め方や、譲渡価格の妥当性などについて、相談にくるケースもある。

安藝統括責任者は「状況把握と課題の整理のために一度相談に来てほしい。また、具体的にM&Aを検討している方へも、実務について中立の立場でアドバイスしているので、上手く活用してほしい」と利用を勧める。

相談の予約・問い合わせは東京都事業引継ぎ支援センター（☎3283・7555）まで。

【関連連載5面】