

官民連携することで、業界最安水準の 手数料を実現。 会計事務所とのパートナーシップを強化し、 中堅・中小企業の後継者問題を解決する M&Aをさらに推進!

後継者問題に悩む中堅・中小企業が、事業承継のためM&Aを検討するケースが急増している。しかし、高額な手数料がネックとなり、ニーズがあるのにM&Aに踏み切れない企業は多い。そんな現状を憂えて立ち上がったのが、大手M&A会社や公的機関などでM&Aアドバイザーとして活躍してきた笹川敏幸氏。年商1億円未満の中堅・中小企業を最適なM&Aマッチングに導くため、2015年に株式会社日本経営承継支援を起業。業界最安水準の手数料で、すでに数々の実績を挙げている。果たして、どのような仕組みになっているのだろうか。そして、実際にどのような成功事例があるのだろうか。笹川氏と、同社のマネージャーである柴田智久氏に詳しくお話を伺った。

笹川 敏幸 氏

株式会社日本経営承継支援 代表取締役
東京商工会議所 経営安定特別相談室専門スタッフ
東京都事業引継ぎ支援センター 登録専門家

ささがわ・としゆき

金融機関で外貨資金の取引業務に従事したのち、大手M&A専門会社や監査法人系コンサルティング会社、経済産業省が設立した中小企業のM&A支援機関である東京都事業引継ぎ支援センターで約15年間M&A業務に携わる。上場企業から中堅・中小企業まで多数のアドバイザー案件を経験したのち、2015年に株式会社日本経営承継支援を設立。

柴田 智久 氏

株式会社日本経営承継支援 マネージャー
中小企業診断士

しばた・ともひさ

金融機関で様々な業種に対する営業に7年間従事。公益財団法人日本生産性本部にて、流通業・製造業向け経営診断実務を経験したのち、独立系コンサルティングファームにて事業承継・M&A業務に従事。2015年に株式会社日本経営承継支援へ入社。製造業、介護、調剤薬局、飲食業など多数のM&A案件に携わっている。

中堅・中小企業のM&Aニーズは急増中！ しかし、高額な手数料がマーケット活性化の障壁に

——日本経営承継支援は、中堅・中小企業に特化したM&Aアドバイザー業務を展開されています。まず、現在の中堅・中小企業の事業承継を取り巻く状況を教えてください。

笹川氏(以下、笹) 中堅・中小企業の後継者問題は、かなり深刻です。帝国データバンクの2016年の統計によれば、61.1%、つまり約3分の2の企業は後継者がいないと回答しています。団塊の世代と呼ばれる方々が70歳を迎えつつあり、次々に引退しているのが大きな原因でしょう。

私自身、全国の現場を回っていますが、とりわけ売上規模が小さい企業ほど後継者難に苦しんでいると肌で感じます。年商1億円未満の企業の場合、後継者不在率は8割から9割ほどではないでしょうか。そうした状況もあって、M&Aを活用して会社を継続させようと検討する企業は非常に増えています。実際、私どもへの問い合わせも急増しています。M&Aのマーケットはどんどん大きくなっている実感があります。

——すると、後継者難に悩む中堅・中小企業にとっては、M&Aは福音となっているのでしょうか。

笹 方法論としては、おっしゃるとおりです。しかし一方で、中堅・中小企業がM&Aを実行するのは決して簡単ではありません。率直に言えば、M&Aへの障壁は非常に大きなものがあります。

柴田氏(以下、柴) まず、自らM&Aの相手を探すのが困難です。同業者はライバルですので声をかけづらいですし、企業規模が小さいほど企業同士のネットワークが限られているため、最適な相手を見つけれないのです。

次に、相談する相手がいません。私どもは東京にオフィスを構えていますが、たとえば大阪でも連携できる業者は限られています。これが、その他の地方にいくと皆無に等しい状況です。地方の企業ほど、事業承継問題が顕在化していますが、それに反比例するように相談相手がないというのが、M&Aの実行を難しくさせています。

そして、これが最大のネックかもしれませんが、全国的に展開しているM&A会社に依頼しようとする、手数料が非常に高額になってしまいます。多くの場合、最低報酬金額が1000万円～2500万円に設定されていますので、年商1億円未満の企業では支払うことができません。

笹 私は大手のM&A専門会社や監査法人系のコンサルティング会社に在籍していましたが、手数料の問題でサービスを提供できなかった企業が非常に多かったんです。それならば公的な機関でお役に立ちたいと考え、東京都事業引継ぎ支援センターで働きましたが、公的機関ならではの制約があり、「かゆいところに手が届かない」と忸怩たる思いをしました。そこで、大手M&A会社や公的機関ではフォローできない小規模な企業のM&Aを手がけることで、事業承継のお手伝いができればと考え、2015年に日本経営承継支援を立ち上げたのです。

ですから、当社の手数料は中堅・中小企業の実態に合わせて、譲渡企業側の成功報酬の最低報酬金額を500万円に設定しています。これは、全国的にM&A業務を提供する専門会社として業界では最安水準だと評価されています。また、業界ではほとんど導入していない「完全成功報酬制」を採用しており、着手金や月額報酬もいただいていません。「多額な報酬を払ったのに、何の解決にもならなかった」といったことにならないため、どのような企業でも安心して相談していただけるのです。



公的機関との連携数が日本でもトップクラスだから、 業界最安の手数料で最適なM&Aマッチングが可能

——なぜ、業界最安水準の手数料を実現できるのでしょうか。

笹 そもそも、M&A会社の存在価値は、情報収集力にあります。どの企業が「譲渡したい」、「買収したい」と考えているのかを把握することで、最適なマッチングが可能になるからです。この情報収集活動には、非常に大きなコストがかかりますので、手数料が高額になるのは仕方のない側面もあるのです。

ではなぜ、当社がお安くできるのかといえば、公的な窓口を活用しているからです。具体的には、先ほども申し上げた事業引継ぎ支援センターです。これは、経済産業省が手がけているもので、全国の商工会議所等が受託して中小企業のM&Aを支援しているのですが、私自身が東京都事業引継ぎ支援センターの登録専門家であることもあって、全国のセンターと連携しています。この連携数は、日本でもトップクラスです。

柴 事業引継ぎ支援センターと連携しているため、その膨大なデータベースを活用できるのが大きな特長です。つまり、情報収集活動に余分なコストをかけないで済むため、手数料を安くできます。安価でM&Aのお手伝いをするので、存続できる企業が増えたり、その企業の

会計事務所の顧問先向けサービスを提供する希少なM&A会社 リスクなく、Win-Winの関係を構築できるのが魅力

——事業引継ぎ支援センター以外で、情報収集に利用しているチャンネルはどのようなものがあるのでしょうか。

笹 全国の会計事務所の先生方とも、積極的に連携しています。と申しますのは、会計事務所の顧問先は、年商1億円未満といった規模の小さい企業が多く、この企業に事業承継問題を抱えるところがたくさんあるからです。実際に会計事務所の先生方とお話をさせていただくと、顧問先からM&Aの相談を受けることも多いのですが、知識は十分にお持ちであったとしても、買収を希望する企業の情報をお持ちでなかったり、専任で取り組めるほどのマンパワーがなかったりして、なかなか

従業員の方々の雇用を継続することができたりしますので、官民連携というスタイルを選択しました。

——全国の情報が収集できるのは非常に魅力的です。よろしければ、情報量が功を奏した事例をお聞かせください。

柴 昨年成約した事例をご紹介します。タクシー会社なのですが、売り手側が信越地方、買い手側が九州です。売り手のタクシー会社は後継者問題を抱えていまして、地元の会計事務所にM&Aの相談をしたのです。県内でのマッチングを模索したのですが、他社を取り込むほど体力のある会社がなく、行き詰まってしまって弊社にお問い合わせをいただきました。

そのとき、私どもでは九州のタクシー会社が全国展開を目指しているという情報を得ていましたので、ご紹介したところわずか3カ月でクロージングに至りました。弊社では、事業引継ぎ支援センターだけでなく、ありとあらゆる業種の企業の買収ニーズが集まっていますが、すべての情報を独自のデータベースに蓄積しておりますので、迅速なマッチングが実現できたというわけです。

対応しきれないのが現状です。私どもは、それらの足りない部分を補うことができますし、成約した場合はご紹介料をお支払いしますので、Win-Winの関係を築くことができます。もちろん、パートナー契約自体に金銭は発生しません。

——確かに、会計事務所の顧問先に多い小規模企業へのM&Aサービスを全国的に提供している専門会社は、日本ではほとんどないと思います。M&A専門とパートナーシップ契約を締結するメリットは非常に大きいのではないのでしょうか。

笹 情報収集力も当然欠かせませんが、M&Aで非常に重要となるのは、最後まであきらめずに粘り強く活動し続けることなのです。会計事務所の先生方の中には、M&Aを手がけている方もいらっしゃいますが、日常業務と並行しながらでは、なかなか粘り強くできませんし、専業ではないがゆえに失敗してしまった事例もよく聞きます。これは現場の感覚なのですが、どこからどう見ても成約が難しいと思われる案件でも、丁寧に粘り強く取り組むことで活路が開けるといことが本当にあるのです。

専業ならではの丁寧で粘り強い活動が、 抜群のM&A成約率を達成できる秘訣

——粘り強く取り組んだことで、好結果が得られた事例はありますか。

柴 これも昨年成約した案件ですが、まさに「粘り勝ち」と呼べる事例があります。弊社でも最近非常に増えている介護事業の事業譲渡案件です。売り手は大手企業で、介護が本業ではなく1事業部として展開していました。ただ、事業部としては順調ではありましたが、収支目標が達成できなかった1事業所のみを譲渡したいとのご相談でした。

介護業界は継続的に需要が見込まれますので、M&Aが成約しやすいのですが、本件では経営の立て直しが必要であることと、希望する譲渡金額が少々高額だったため、当初から難航することが想定されました。それでもニーズに合った買い手を見つけ出し、最終契約目前までこぎつけたのですが、買い手側の社内事情により頓挫してしまいました。

しかし、そのような状況でも粘り強く活動を続けられるのが、弊社のようなM&A専門会社の強みです。再度、ニーズがありそうな企業をピックアップし、1社ずつ訪問して丁寧にご提案を続けました。その数は20社以上になり、半年以上の時間が経過しましたがまだ決まりません。売り手が希望する期限の直前となり、いよいよ厳しいかと思ったときに、一度断られた企業から連絡があったのです。事業拡大の方針が決まり、対象の事業所があるエリアを強化することになったようで、そのあとはトントン拍子で話が進み、一気にクロージングまで至



りました。

この買い手側は業界大手で、豊富なノウハウをお持ちなので、売り手側も安心して事業を任せられることができると喜ばれました。さらに、金銭的にも想定より好条件で合意できたため、非常に満足いただけた次第です。いくら困難な状況でも、最後まであきらめないことが重要だと再認識できました。

——専業ならではの強みもさることながら、注目を集めている介護などのヘルスケア業界でしっかりと実績があるのも、パートナーシップ契約の締結を希望する会計事務所の先生方にとって大変魅力的です。3月24日に、ヘルスケアに特化したセミナーでお二人には講師を務めていただきますが、どのようなお話が伺えるのかをお聞かせください。

笹 中堅・中小企業の相談相手としてダントツに選ばれるのは会計事務所です。その中でも、クリニックや薬局、介護事業所といったヘルスケア事業で、独立開業支援をされる機会が多いと思います。先ほどの事例ではありませんが、ヘルスケア業界は成長市場であるため再編の動きも活発化しており、もちろん後継者問題も顕在化していますので、M&Aのニーズが急増しています。より幅広く案件に関与し、収益化を図るためのノウハウをお伝えしますので、ぜひ多くの先生方にご参加いただき、収益拡大に役立てていただければと思います。