

月刊プロパートナー

未来戦略

顧問先を救う

オールジャパンのロケットで常識を超えていく挑戦を株式会社SPACE WALKER

M & A 入門

案件化する好機

相談できない社長たち
まず考えるべきは
顧問先の将来設計
税理士法人
アイユーコンサルティング

いまこそ業界全体が協力し
中小企業を救うとき

株式会社
日本M&Aセンター

M & Aのスペシャリストが提言

中小企業を救えるのは会計人

会計事務所が自分たちの価値をさらに高めるには、M & Aをはじめとする顧問先の事業承継計画に、もっと深く関わる必要がある。状況するM & A業界をリードする株式会社日本M & Aセンター執行役員奥野秀夫氏に、会計人が今後担うべき役割について聞いた。

承継のためのM & Aから成長のためのM & Aへ

2017年は過去最高となる3050件が成立するなど、M & Aは事業承継の有効な手段として広まってきました。しかし、中小零細企業の経営者は、いまだにM & Aに消極的です。これには3つの理由があります。

1つ目は、M & Aを知らないこと。東京都の経営者を対象にしたアンケートでも、約半数が「M & Aを知らない」「良いイメージがない」と答えています。
2つ目は、「自分の会社はM & Aの対象にならない」と考えていること。もちろん、すべての会社

がM & Aできるわけではありませんが、検討する前から諦めてしまっている経営者も多いのです。
3つ目は、M & Aを成長戦略として捉えていないこと。現在、M & Aは事業承継における最後の選択肢になってしまっています。まずは自分の子ども。次に社内の人間、どちらもできないときに、M

& Aか廃業を選ぶのです。しかし、倒産件数の3倍もの企業が休業してある時代、この考えは改めないといいません。大手企業同士がM & Aで成長しているように、中小企業もM & Aを成長戦略として捉えるべきです。まずは会社の展望を考え、成長のために誰かと手を組むことが有効なら

ば、パートナーを探さなくてはなりません。これは、会社の将来のため、従業員や取引先を守るための経営戦略のひとつです。そして、同時にそのパートナーに株を譲渡すれば、結果的に事業承継も解決する。こういった戦略的なM & Aが必要なのです。

弊社は今年、年商1億円未満の小規模事業者のM & Aを支援するため、アンドビス株式会社を立ち上げましたが、これは、多くの企業がM & Aに取り組めるようにするためです。日本企業の大半を占める中小企業が、もっと積極的にM & Aに取り組むことで、日本の地域経済を救うことができると考えています。

会計人の強みを活かし顧問先の未来を描く

私たちは、中小企業を救うことができるのは会計人だと信じています。日本にある400万社の企業に会計事務所がついていて、財務状況を毎月把握し、経営者や地域のことまで理解している。そんな環境に置かれているのが会計人なのです。先生たちが顧問先に、「会社を成長させるなら、手を組むパートナーを見つけ、事業承継も解決しないといけません」と発信していくべきなのです。経営の相談は、複雑ではありま



株式会社日本M&Aセンター
執行役員・コンサルタント統括営業部長
奥野 秀夫氏
多くのひでお ● 大手金融機関を経て、2005年に同社へ入社。公認会計士・税理士を中心とするコンサルタントネットワークを統括し、多数のM&A案件を支援。現在は、「戦略的・事業承継」という考え方を啓蒙しながら、企業の存続と発展に寄与している。

せん。経営者が頭には描いていないものを聞き出して、数字で表してあげることです。経営者がやりたいことを実現するには、いくら必要なのか？ 売上を100から120に伸ばすためには、何が必要なのか？ これを数字で表現で

きるのが会計人の強みです。M & Aは、あくまで経営者の展望を実現するための一つの手段です。業界全体が協力し中小企業を救うとき

【M&Aセンターが支援する譲渡企業の規模】



【M&Aセンターへの相談ルート】



少なくとも東京オリビックのある2020年まで、事業承継としてのM & Aはさらに伸びるでしょう。一方で、成長戦略としてのM & Aも広めていかなくてはなりません。そのためには、M & A成立後のPMI(統合作業)のサポートも必要です。会計事務所は、ここにも関わるべきです。毎月の数字の動きを見る立場にある先生方は、M & Aのシナジー効果を上げるところまでサポートで

日本M&A協会とは

日本の中堅・中小企業の存続と発展に寄与するため、友好的M & Aの普及を目指す会計事務所のネットワーク。
● 事務局
株式会社日本M&Aセンター
コンサルタント統括営業部
http://ma-association.com/