# 経営者のための戦略的M&A

## 中堅・中小企業の事業承継で実績

ストライクは中堅・中小企業のM&A（合併・買収）の仲介を数多く手がけている。日本にはオンリーワン技術を持つモノづくり企業や長年にわたり事業を継続してきた老舗など優れた中小企業が多い。半面、経営者の高齢化や後継者不在によって事業継続が困難になるケースも出始めている。そこでM&Aを活用することで事業承継の実績を上げている同社の荒井邦彦社長に、井水治博日刊工業新聞社社長がM&Aのメリットや強みなどを聞いた。

### ストライク　荒井 邦彦社長

### 後継者不在を解決するためのM&A

**井水**　M&Aを必要な企業戦略として認識する動きが広がってきていると思います。中でも中堅・中小企業は経営者の高齢化や後継者不在の課題を抱えている会社もあり、事業承継における選択肢の一つとしてM&Aを活用するケースが増えているようです。

**荒井**　これまで当社が手がけたM&Aで当事者の経営者に「なぜ会社を売却したのですか」という質問を行ったところ、54%が後継者不在を理由にしていました。いま事業承継の問題を抱えている経営者が創業した30年ほど前は家業を子どもが継ぐのは半ば常識的でした。しかし、時代が変わり、職業選択の自由とともに経営者の子どもが必ずしも継ぐ必要がないという価値観の変化もあって後継者不在を解決するためのM&Aが増えています。

**井水**　事業承継型M&A仲介のビジネスモデルを確立され、7月で設立18年目を迎えるそうですね。M&Aビジネスを始めるきっかけは何ですか。

**荒井**　私は公認会計士として監査法人に6年間勤めていました。当時は株式公開を準備している顧客が多かったです。その中でM&Aに積極的な企業があり、ある企業を買収して数年後に株式公開を果たして業界トップになりました。これを目の当たりにしてM&Aを手がけてみたいと思い独立しました。初めての実績は年商4億円のビルメンテナンス会社でした。社長に後継者がおらず、会社の売却を決意されたのです。ご家族も事業承継ができず、相続税と借金の問題が解決できなかった場合にどうなるかという不安を感じていました。買い手となった会社と株式譲渡契約を結んだ時、社長の奥さまは涙を流して喜んでおられました。この経験もあって顧客の課題にひとつずつ応えていこうと事業承継に照準を定めて事業に取り組んできました。

### 無事に会社を譲渡 第二の人生楽しむ

**井水**　中堅・中小企業にはさまざまな業種があり規模も異なります。それだけにM&Aにおけるマッチングは難しい局面もあるかと思います。これらを取りまとめる上での工夫はありますか。

**荒井**　当社はインターネットを使って多くの候補企業を募りマッチングを行っています。マッチングよりもむしろ、互いの企業が出会った後、経営を引き継ぐ具体的な話のすりあわせが重要になります。例えば、売る方は相手に「どのように当社を経営してくれますか」「社員の処遇はどうされますか」といったことを聞いてきます。一方、買う方も事業拡大に役立つと考えて経営を引き継ぐわけですから、自分の意思を表示したいわけです。こうした双方の意識のズレをいかにすり合わせて一致させるかが一番のポイントになります。

**井水**　そうやって成約に結びつけていくわけですね。ところでM&Aで会社を譲渡した後の経営者はどう過ごされていますか。

**荒井**　人それぞれですが、ひとつ共通しているのは自分が社長を務めていた時にできなかったことをなさっています。海外に移住した人もいれば、のんびり過ごしている人、農家になった人もいます。オーナー経営者は定年が決まっていません。だから体力の限り仕事を続けてしまうのですね。いざ引退してやりたいことをやろうと思っても高齢による病気やケガで思うようにできないケースもあります。それだけに自分の会社をきちんと残し、第二の人生を楽しむ手段の一つとしてM&Aを活用してもらえればと思っています。

### 早めの決断と行動が成功のポイント

**井水**　自分の会社をM&Aで譲渡するタイミングが分からず、会社を手放すかどうか迷っている経営者もいるのではないでしょうか。

**荒井**　自分の会社を「いずれは譲渡したい」と考えている経営者がいたとします。しかし、〝いずれ〟と思っているうちにタイミングを失っていることがあるかもしれません。その会社を取り巻く勢力図が数年後には変わってしまい、いざ買い手を探そうと思っても自社に魅力がなくなってしまう可能性だってあります。そういう意味で早めにアクションを起こすことが必要だと思います。

**井水**　M&Aを成立させる上で、譲渡企業の価値を正確に評価することが重要です。しかしながら中堅・中小企業の経営者の中には、自社の企業価値を客観的に把握することが難しい方も多いのではないでしょうか。そういった経営者はどのような心構えでM&Aの交渉に臨めばよいですか。

**荒井**　中堅・中小企業は大企業と違って理論通りにいかないことが数多くあります。企業価値を評価した結果、経営者の希望額を下回るケースもありますし、反対に上回るケースもあります。しかし大切なのは何十年も経営してきた会社を手放す時、どういう条件だったら納得できるかということを経営者自身が明確にすることだと思います。これもM&Aを成功に導くための重要なポイントの一つになります。

日刊工業新聞社　井水 治博社長

### 事例紹介や体験談 10都市でセミナー

**井水**　後継者不在の問題について悩んでいる経営者に対し、課題解決のためのM&Aについて知る機会を提供することも必要です。日刊工業新聞社は御社との共催で5月末からM&A活用セミナーを開催しますが、そのポイントを紹介していただけますか。

**荒井**　今回、「オーナー経営者のための戦略的M&A活用セミナー」と題し、事例紹介や実際に会社を譲渡された経営者による体験談の講演を予定しています。中堅・中小企業ならではのM&Aのポイントをお伝えする内容となっています。5月28日の名古屋会場を皮切りに7月7日の東京会場まで、全国10都市11会場で行います。M&Aに関する情報は大都市でなければ入手できないと思われがちなので、今回は地方都市でも開催することにしました。悩んでいる経営者の方に「こういう方法があるのか」ということを知っていただく機会になればと思っています。

**井水**　M&Aによる企業や技術の承継がより増えることを期待しています。本日はありがとうございました。


日刊工業新聞社 主催 セミナー

# オーナー経営者のための戦略的M&A活用セミナー

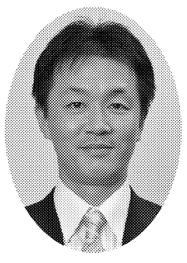
## ～後継者不在を解決する最善の選択～

参加無料

日本経済に更なる活性化には、中堅・中小企業の一層の成長と飛躍が必要不可欠です。今回の日刊工業新聞社セミナーでは、中堅・中小企業の経営を担う方々へ、経営課題の解決に繋がる有益な情報や「友好的な M&A の活用方法」をお伝えすると共に、特に中小企業経営者の屋台骨を崩しかねない高齢経営者の「後継者不在問題」を解決する事例などをご紹介いたします。

時　間　13：30～15：30（受付13：00～）

第1部　基調講演



経営者のための M&A活用法と事例紹介

株式会社ストライク 代表取締役 荒井 邦彦 氏（公認会計士）

第2部　［M&A 体験談］

名古屋　東京①
株式会社 アトリエ・ド・フロマージュ 取締役会長 松岡 容子 氏

広島　松山　福岡
株式会社 エフ・イー・シー 前代表取締役 野崎 敦雄 氏

大阪　横浜
株式会社 ビジネスラポール 代表取締役 鈴木 丈織 氏

新潟　東京②
ティーケーアソシエイト 株式会社 取締役会長 津上 健一 氏

札幌
株式会社 輝 代表取締役 狩野 美香子 氏

仙台
株式会社 アステック 顧問 鈴木 一義 氏

第3部　要点解説

失敗しないM&Aのポイント

日時・会場

| | |
|---|---|
| 名古屋 | 2015年5月28日(木) 名古屋マリオットアソシアホテル |
| 大阪 | 2015年6月2日(火) ホテルグランヴィア大阪 |
| 東京① | 2015年6月3日(水) 東京国際フォーラム |
| 札幌 | 2015年6月11日(水) 札幌グランドホテル |
| 広島 | 2015年6月16日(火) リーガロイヤルホテル広島 |
| 松山 | 2015 年6月17日(水) 松山全日空ホテル |
| 新潟 | 2015年6月23日(火) ANAクラウンホテル新潟 |
| 福岡 | 2015年6月24日(水) ホテル日航福岡 新館 |
| 横浜 | 2015年6月30日(火) 横浜ベイシェラトン |
| 仙台 | 2015 年7月1日(水) ホテルメトロポリタン仙台 |
| 東京② | 2015年7月7日(火) JPタワーホール&カンファレンス(東京中央郵便局の上階) |

詳細・申込は日刊工業新聞 Webサイト「Business Line」トップページ右側バナーをクリック！ ➡ 後継者不在を解決する戦略的M&A活用セミナー 参加無料 全国11会場

【電話からの申込】0120-552-410（ここにより縁） 株式会社ストライク セミナー事務局宛

詳細・申込 http://sp.nikkan.co.jp/ma15/

【主催】日刊工業新聞社　【共催・運営】株式会社ストライク 価値あるM&Aの創出に、まっすぐです。

【本セミナーに関する問い合わせ先】
日刊工業新聞社「オーナー経営者のための戦略的 M&A 活用セミナー事務局」担当：木村
TEL:03-3732-5451　FAX:03-3732-5453　Email:r-kimura@media.nikkan.co.jp