

SMC金融・経済マーケットレポート

Reporter Your Financial Brain SMC 豊島 健治

中小企業とM & A (出口の一つとして)

先月始まったライブドアとフジTVによるニッポン放送買収合戦は未だ決着がついていないが、この戦いの課程で「M & A」という言葉がまた広まったように感じる。

思い出せば、「中小企業とM & A」と題するセミナーを開催したのは99年2月であった。あれから6年が過ぎた。「もう6年！」私自身そんな感覚だが、先月、その時講師をお願いした日本M & Aセンターの長坂さんに久しぶりにお会いした。聞けば、中小企業に於いてもM & Aはますます活発化していて大忙しという。M & A活況を受け勤務先も株式公開が視野に入っている模様で、私も正直「へーっ、そんなですか」と驚いた。

そういえば、私がお付き合いしている中小企業からも、事業拡大の一つの手法として時折M & Aの話が出るようになってきた。M & Aは、今や企業の発展と存続の有力な手段として認知されてきたようだ。

同じM & Aといっても、大企業のM & Aと中小企業のM & Aは、その目的、その動機が大きく異なる。大企業は、鉄鋼業界、あるいは銀行等がその典型事例に挙げられるように、主体事業の買収非主体企業の売却を中心とする「選択と集中」「集中と分散」を主な目的としているが、中小企業は様相を異にしている。

中小企業の場合、後継者問題と事業の将来不安がM & Aに向かう動機となっているのだ。

全国の会計事務所を通じた調査によると、中小企業の50%は後継者が決まっていないという。又、中小企業の60%は10年以内に社長交代期を迎えるという。私の実感からしても、「そうかな」と思える数値だが、多分皆さんの実感からも遠くないのではないだろうか。

後継者難の理由は、子供がいない(少子)、子供がいても継がない(他の仕事)、子供が継げない(厳しい環境、将来性不安)、の3つであるが、これも「なるほど」と納得してしまう。実際、長坂さんの所に舞い込む相談の内、後継者難を背景とするM & Aが一番多いという。事業の成長・拡大を目指してやってきた企業も、その出口の一つとしてM & Aを選択する時代が到来し

ているのだ。

一般論であるが、発展と成長を図ってきた社長が世代交代を迎えるに当たり、自分の会社をどうするかという選択を「出口」と呼ぶとすれば、出口は4つ考えられる。

第一は、親族を後継者に指名し事業を承継する道である。後継者難の今も中小企業に於いては最も一般的な出口と云えるが、前述したように時代の変化の前に、後継者への円滑な事業承継が難しくなっているのも現実である。

第二は、株式公開の道である。株式を公開することは会社をパブリックにすることを意味する。基本的に資本と経営は分離し、選ばれた有能な者に経営を任せることも可能となる。但し、公開への道程は簡単ではない。道はかなり広がってはきたが、克服しなければならない課題も多くなるのはご存知の通りである。

第三は、廃業・精算の道である。これも困難な選択である。債務超過状態の場合でも容易に選択できない道である。社員や家族の行く末などを考えると躊躇してしまうケースが多いのではないか。

第四は、第三者への事業の承継、即ちM & Aの道である。M & Aであれば、経営者は変わっても会社は存続し、取り敢えずは社員の雇用も護られる。社長は株式を譲渡し、創業者利潤を得ることも可能だ。勿論、会社や事業の評価次第であるが、合理的な選択肢ではある。

実際のところ、社長である貴方はどの出口を選択するだろうか。

やはり第一の道となるだろうか。多分、それが最も自然な選択だと思うし、できればそうやって欲しいとも思う。しかし、思い通りに行かないのが現実だ。第二の選択もあり得るかもしれないが、これからは第四のM & Aの選択も視野に入れておくべきではないだろうか。

中小企業の社長の事業経営におけるハッピーリタイアメントとはどういうものだろうか。人それぞれによってその想う姿は異なると思うが、間違いなく云えるのは、M & Aに耐えられるような会社にしておくことがその前提になるのだと思う。M & Aの時代が到来した、というのは簡単だが、その対象企業となるのは簡単ではない。

Weekly Fax Report

《複製・転載等はこちらへご連絡下さい》

URL: http://www.hi-ho.ne.jp/smc_toyo/

2005.3.12(第452号)

TEL. 0438-53-6092 FAX. 0438-53-6096

Email: smc_toyo@hi-ho.ne.jp