

M&A最前線 バトンを継なげ!

石井経営グループ

総括代表社員 公認会計士/税理士 石井栄一

～第1章事業承継型M&A～

第1回「後継者問題と第三者承継 (M&A)」

広告

1. 社長の平均年齢60歳時代～あなたの会社は誰が継ぎますか?

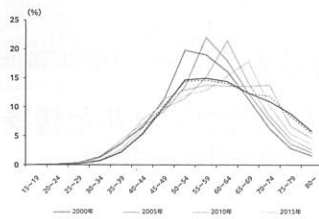
近年、中小企業のM&Aが急速に増加しています。現在「M&A」は中小企業においても事業承継の重要な手段として、広く活用されています。

その背景となる最大要因は、経営者の高齢化です。日本の中小企業経営者の平均年齢は年々上昇しており、多くの企業が事業承継の時期を迎えています。(図表1参照)

2. なぜ事業承継が進まないのか?

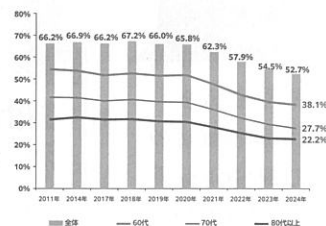
しかし、その一方で後継者が決まっていない企業は全体の約5割です。親族に事業を継ぐ意思がない、あるいは社内に適任者がいないケースも増えています。(図表2参照)

図表1: 経営者年齢の推移



出典: 2025年版「中小企業白書」

図表2: 後継者の有無



出典: 2025年版「中小企業白書」

3. 事業承継3つの選択肢

中小企業の事業承継方法は、①親族承継、②社員承継、③第三者承継 (M&A) の3つです。このような状況下で、近時増えているのが「第三者承継」、すなわちM&Aによる事業承継です。第三者承継とは会社を外部の企業や経営者に引き継ぐことで、事業を継続させる方法です。単に会社を売却するのではなく、従業員の雇用や取引先との関係を維持しながら、企業の将来を託す手段として位置づけられます。(図表3参照)

図表3: 事業承継の選択肢の変化



出典: 中小企業庁「事業承継・M&Aに関する現状分析と今後の取組の方向性について」

4. 売り手側にとってのメリット

買い手企業は事業の成長やシナジー効果を期待して買収を行うため、会社の強みを生かした経営が継続される可能性が高まります。

オーナー経営者は株式譲渡により、これまで築いてきた企業価値を資産として実現可能。

5. 買い手企業にとっても成長戦略の重要な手段

新規事業への参入や市場拡大、人材や技術の獲得など、さまざまな目的で中小企業の買収が行われています。

ゼロから事業を立ち上げるよりも、既に顧客やノウハウを持つ企業を取得することで、より効率的に事業拡大を図ることが出来ます。

ただし、M&Aは単に売買契約を締結すれば終わりというものではありません。

企業価値の評価、買い手企業の選定、デューデリジェンス (買収監査)、契約交渉など、さまざまなプロセスを経て進められます。税務・財務・法務などの専門的知識が不可欠です。

6. 早く動く会社ほど選択肢が多い

一般的に、事業承継の準備には5～10年程度かかると言われています。後継者の育成や株式の整理、会社の財務体質の改善など、計画的に進めることで選択肢が広がります。

もし現状で以下のような状況にある場合は、事業承継について早めの検討をお勧めします。

- 1) 後継者が決まっていない。
- 2) 将来的に会社の承継方法を検討している。
- 3) 自社の企業価値を知りたい。
- 4) M&Aによる事業承継に関心がある。

中小企業のM&Aは、もはや特別なものではなく、事業承継の有力な選択肢の一つです。

大切なことは、自社にとって最適な承継方法を早い段階から検討することです。

★「無料診断のご案内」当社では①自社株評価の簡易診断、②事業承継の方向性整理、③M&Aの可能性確認を行っております。「とりあえず早目のご相談」が効果的です。

問い合わせは、石井経営グループ

〒700-0975 岡山市北区今八丁目11番10号
TEL: 086-201-1211 FAX: 086-201-1215

石井経営

検索