

事業承継M&A市場の動向

FAS NEWS No.42(2018年8月号)



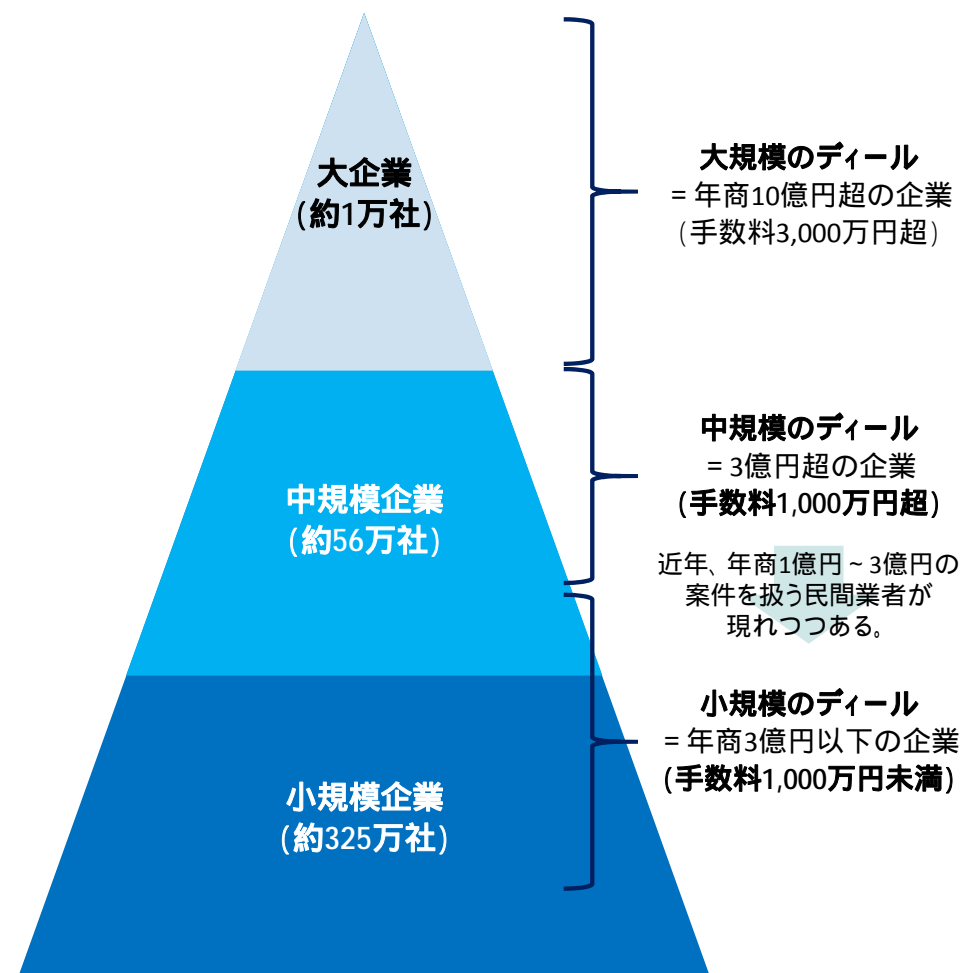
事業承継M&A市場の現状

事業承継は喫緊の課題としてあり、中小M&Aマーケットも形成されている

事業承継

- 平成28年11月中小企業庁「事業承継ガイドライン」では、下記の数値をあげ今後5年間で多くの中小企業の事業承継のタイミングがくと捉え、喫緊の課題として各種支援体制を整備している
 - 中小企業380万社
 - 経営者の平均年齢59歳9ヶ月
 - 平均引退年齢67～70歳程度
 - 60歳以上の経営者の約半数が廃業を予定
- 平成29年7月中小企業庁「中小企業の事業承継に関する集中実施期間について(事業承継5ヵ年計画)」では、目指すべき姿として、「地域の事業を次世代にしっかりと引き継ぐとともに、事業承継を契機に後継者がベンチャー型事業承継などの経営革新等に積極的にチャレンジしやすい環境を整備」と設定、下記施策を強化
 - 経営者の「気付き」の提供→事業承継プレ支援のプラットフォーム構築
 - 後継者が継ぎたいような環境を整備→早期承継のインセンティブの強化
 - 後継者マッチング支援の強化→**小規模M&Aマーケットの形成**
 - 事業からの退出や事業統合等をしやすい環境の整備→サプライチェーン・地域における事業統合等の支援
 - 経営人材の活用→経営スキルの高い人材を事業承継支援へ活用
- 小規模M&Aマーケットの形成のため、**事業引継ぎ支援センター**の強化、データベースの開示範囲の拡大、民間データベースとの相互乗り入れを実施している

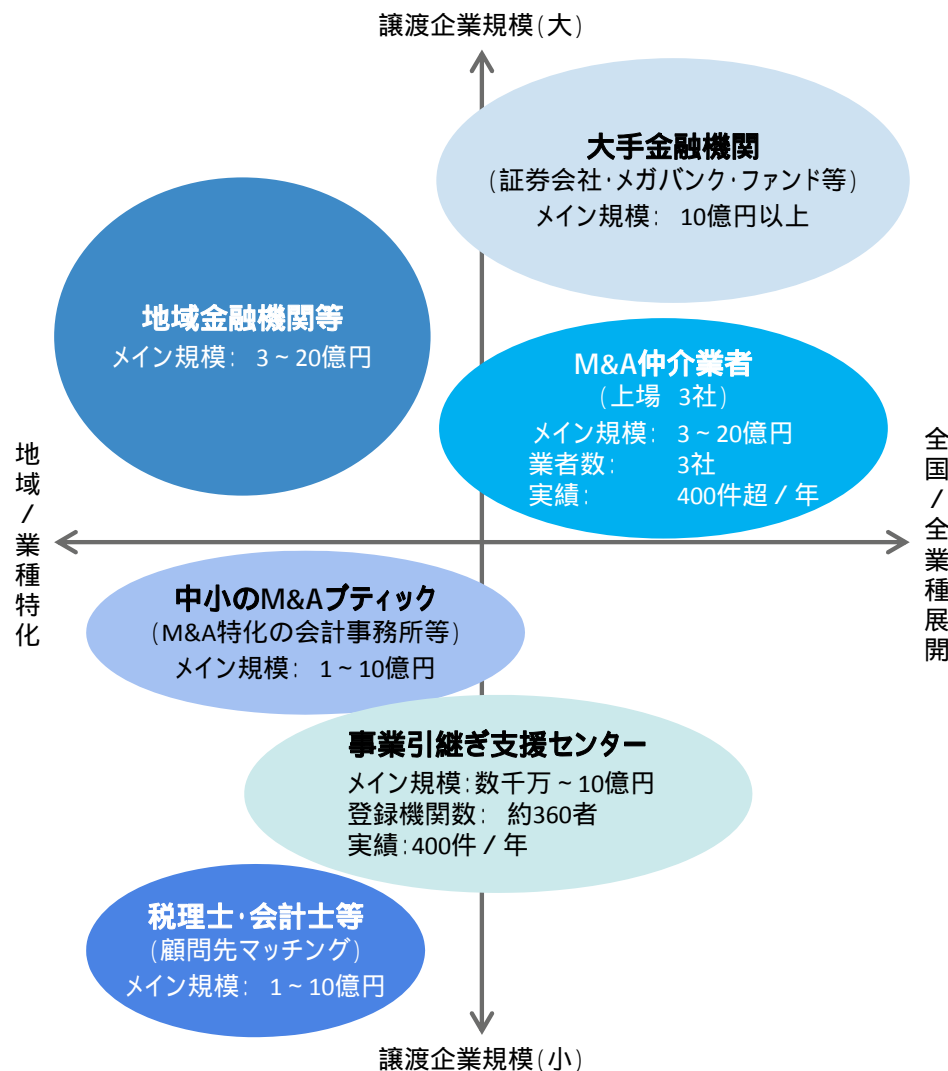
M&A市場の分類*



M&A市場・プレイヤー

M&A市場には各種プレイヤーが存在するが、事業承継M&A市場自体の潜在性は大きい

M&A市場プレイヤー*



仲介大手の事業承継M&A市場の捉え方**

- 上場M&A仲介3社とも10~20万社は事業承継M&A市場のターゲットになりうると捉え、各社の年間案件実績数の数十社~300社程度と比べても今後もこのビジネスは大きく伸びていくと考えている

• M&Aセンター

- ✓ 全法人数: 約250万社
- ✓ 内、24%が中堅中小: 60万社
- ✓ 内、30%が黒字企業: 18万社
- ✓ 内、65%が後継者未定: **12万社**

• M&Aキャピタルパートナーズ(M&A cap)

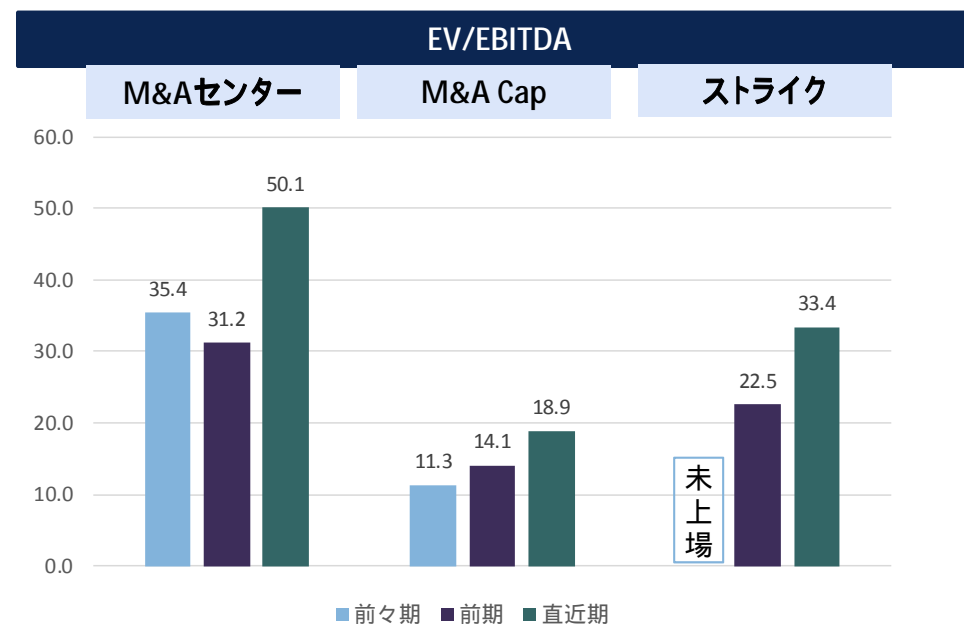
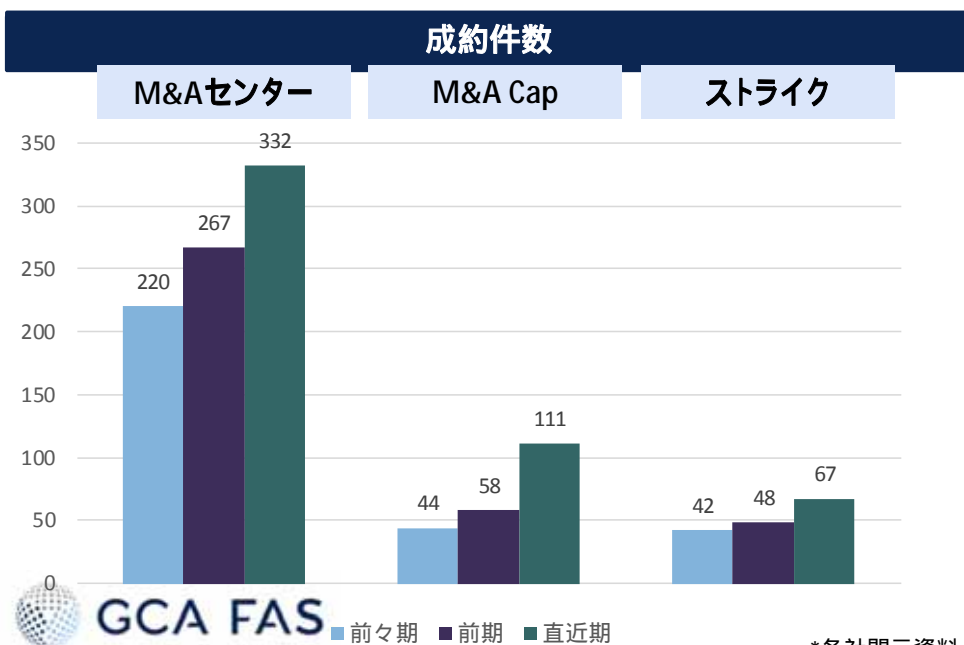
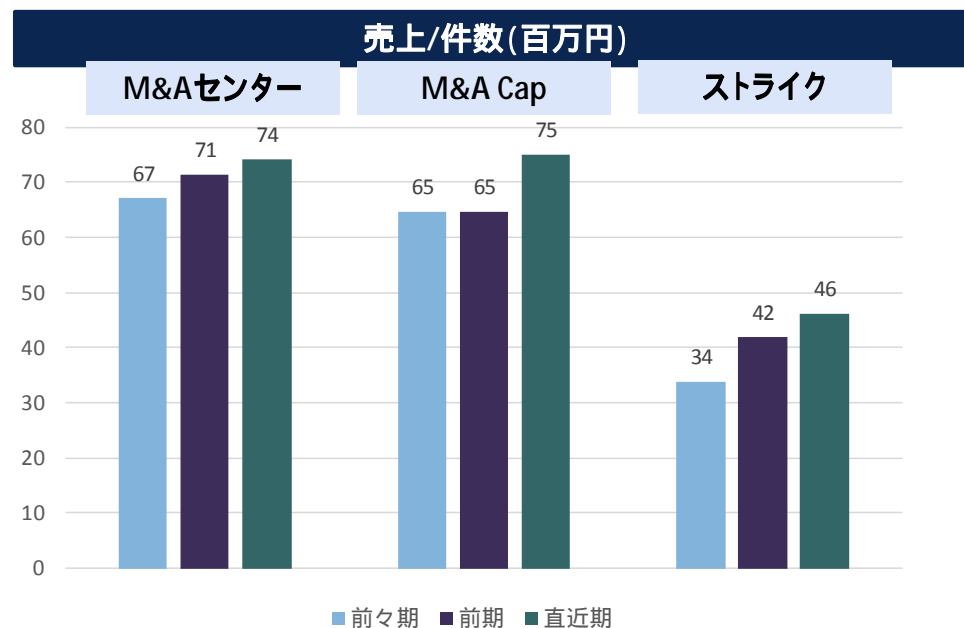
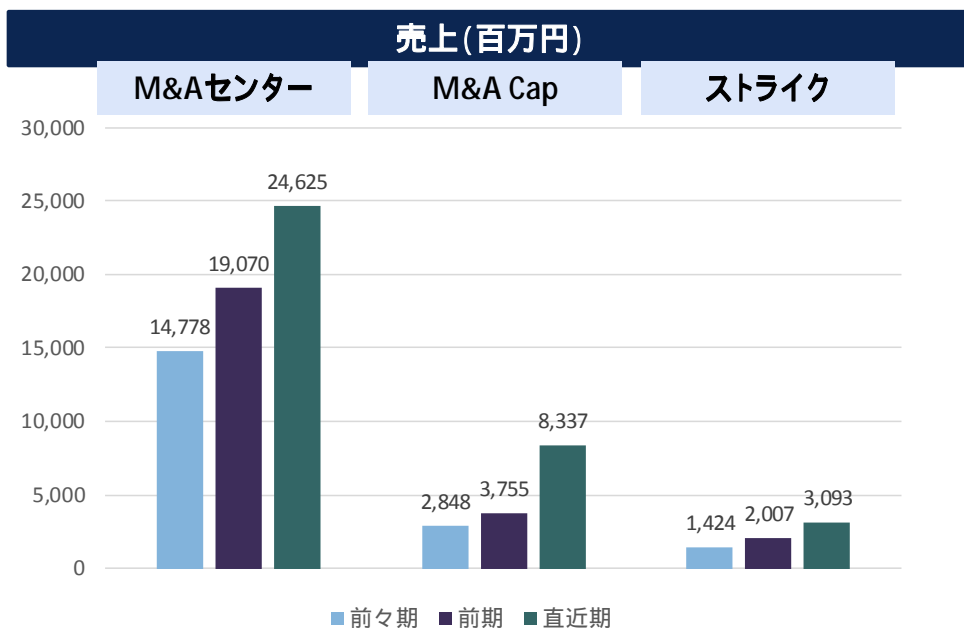
- ✓ 株式会社: 248万社
- ✓ 内、社長が60歳以上: 120万社
- ✓ 内、後継者不在: 62万社
- ✓ 内、利益計上法人: **21万社**

• ストライク

- ✓ 後継者不足に悩む企業: **19万社**

上場M&A仲介3社業績

件数・単価とも増加傾向にあり売上は各社とも順調に拡大。マルチプルも高く市場での評価も高い



事業承継M&A市場の動向

さらに小規模案件へはマッチングサイトも林立している。今後もM&A視点での取り組みは益々活発化する見込み

マッチングサイト

■ 小規模ディールで専門家が報酬を取りづらく担い手がいない領域、既存事業のノウハウを生かせると企図した企業、事業承継案件に留まらないM&A案件においても、M&A専業会社、人材紹介会社、会計事務所、サイト業者がマッチングサイトを手がけている

● M&A仲介会社

- ✓ アンドビズ (& Biz): 日本M&Aセンター
- ✓ M&A市場SMART: ストライク

● 人材紹介会社

- ✓ ビズリーチ・サクシード: ビズリーチ
- ✓ Mafoova: エンジャパン

● 会計事務所

- ✓ M&Aプラス: デロイトトーマツ
- ✓ A-MAS: AGSコンサルティング

● その他

- ✓ トランピ
- ✓ ファンドブック
- ✓ M&A PARK
- ✓ M&A Matching.Biz
- ✓ みんなのM&A
- ✓ M&A Direct
- ✓ BIZIT M&A

今後

■ 冒頭に記載の通り、日本にとって経営者の高齢化は既に現実のものとなり、今後の5年でさらに喫緊度が増していく中で、事業承継問題への対応は官民ともに取組をすすめてきている。

■ 事業承継に関するアドバイザーとして、事業引継ぎ支援センター、専門仲介会社、会計事務所系や会計士・税理士、証券会社に留まらず、不動産会社、保険会社、人材紹介会社、事業会社も積極的な取組を行っており、マッチングサイトも林立状態にある。

■ この数年で市場に流れる事業承継に関する情報量は格段に増えてきており、事業承継に関するセミナーも各地で開催され、各種情報を通して事業承継問題への対応策を考える経営者も増えてきている。

■ M&Aによる事業承継の事例も着実に増えてきているが、事業承継への課題の解決策は、M&A(社外への引継ぎ)のみではなく、親族内承継、役員・従業員承継と取りうる手段は他にも存在はする。

■ 事業承継計画を十分に検討し、とりうる手段を検討、実行に移すことが重要となる。

■ GCA FASではM&Aによる事業承継課題への対応のみでなく、事業承継計画作成支援、社内体制の整備、税務コンサル、事業承継対策としての東京プロマーケットの活用支援と幅広く対応している。

■ 今後FAS NEWSの中でも、M&Aに留まらず事業承継に関する情報発信を引き続き行って行きたい。