

中小企業のM&Aの実態について

－日本M&Aセンターの取組みと課題－

2014年 5月20日

株式会社日本M&Aセンター
上席執行役員 飯野一宏

当社の紹介

1. 中堅中小企業のM&A専門会社

譲渡企業は社員10名～50名、売上高1億円～20億円が多い

2. 年間成約件数

年間256社の成約支援(売り・買い別カウント)

3. M&A情報ネットワーク

地方銀行・信用金庫・会計事務所のルートで譲渡案件発掘

地方銀行の9割(97/全地銀105)・信用金庫の7割(192/全信金267)と提携
会計事務所の提携先数は565

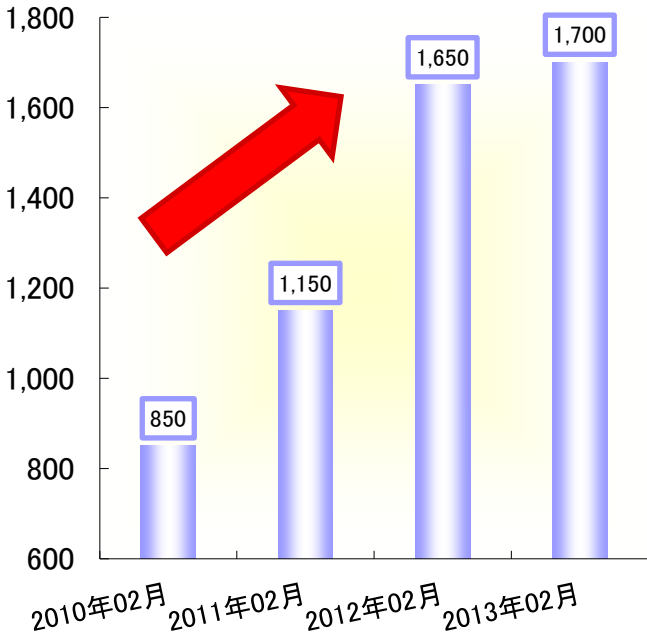
4. 紹介者なしの譲渡企業受託の割合は4割強

セミナー展開やHP等の啓蒙活動で受託

M&A希望企業の急増

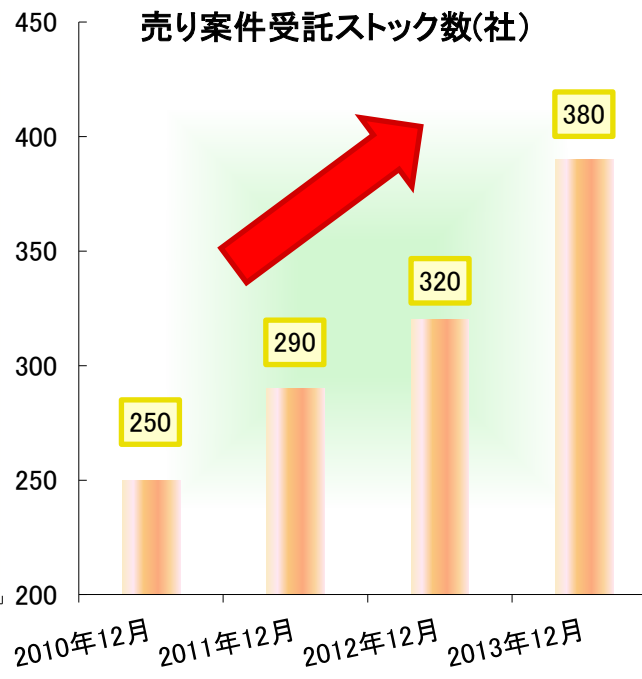
日本M&Aセンターの関与するM&A関連データ

セミナー申込人数推移(人)



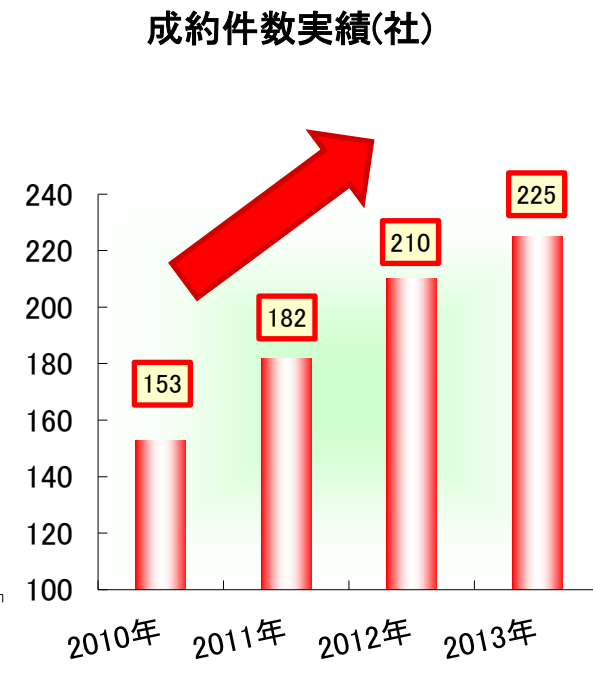
8会場合算

売り案件受託ストック数(社)



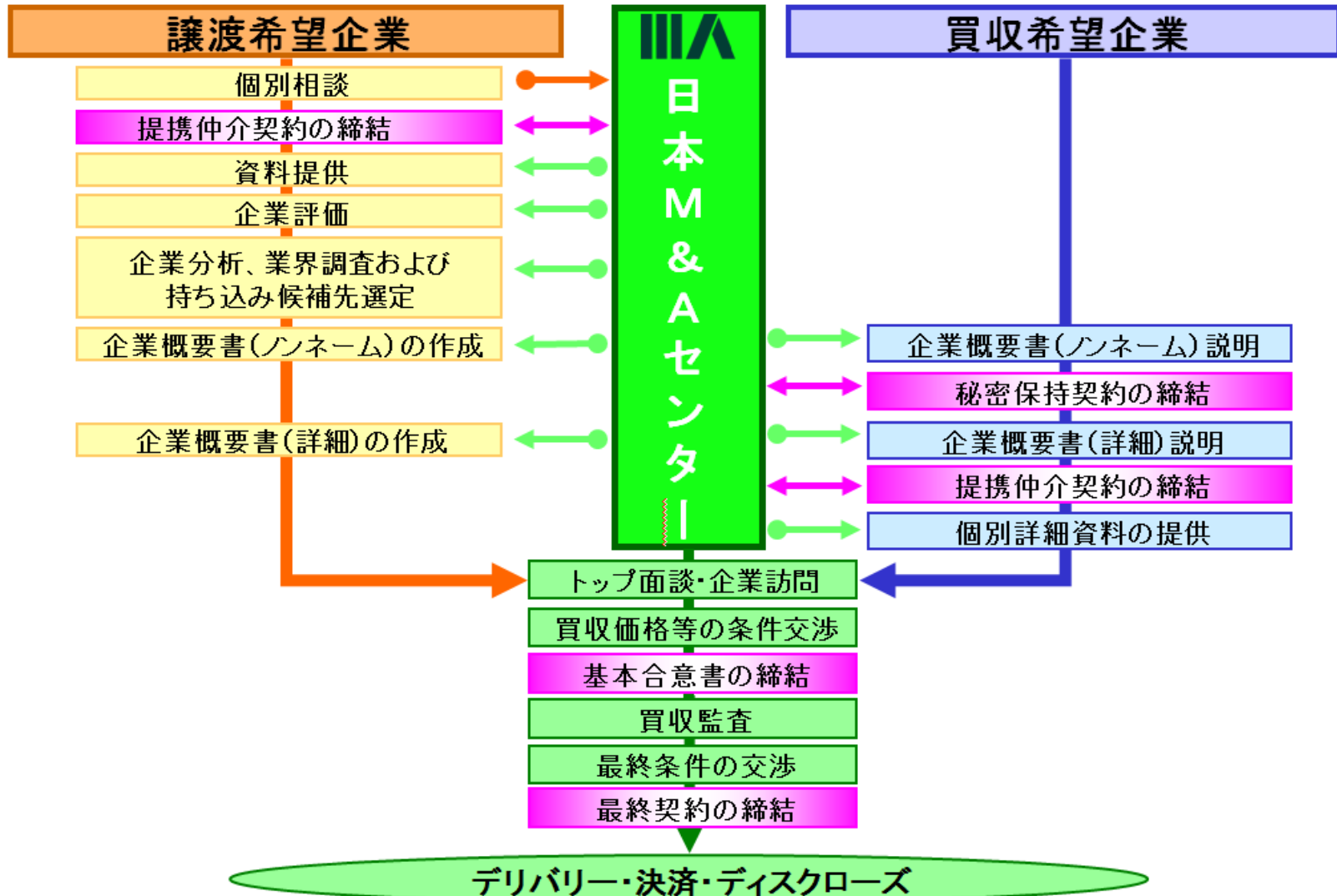
歴年末時点

成約件数実績(社)



歴年ベース

M&Aの流れ



マッチングのポイント

■ 売り手企業の社長や社員を尊重してくれる企業を探す

- ・シナジー⇒事業内容や地域、強み・弱み等が補完関係
- ・昨年度の当社成約支援先:同一都道府県内のマッチングは2割のみ
- ・企業文化の確認

■ 方法

- 1.社内に蓄積されたDB
- 2.M&A専門コンサルタント100名以上の足を活用
- 3.提携先の活用

仲介プロセスのポイント

- 秘密保持
- リスク回避⇒調査をしっかりとる・促す
- 情動的な揺れ動きへの対応
- 提携先との連携には共通のプロセスマネジメント
フォーマットの共通化や企業価値計算方法の共有
出向者の受け入れ
M&A資格(M&Aシニアエキスパート制度)をきんざいと運営

⇒難易度は低くない

(参考) M&A活用を普及させる為に

1. 啓蒙等

- ・M&A(事業売却)の有効性の啓蒙
- ・体験談などのコンテンツが充実した当社のセミナーを活用してもらうことも
- ・M&Aシニアエキスパート講座の活用・標準化

2. 税制

- ・株式譲渡時でものれん償却を税務上の損金算入可能に
⇒買手企業の資金回収が早期実現し、さらに活発化
- ・自己資本の厚い企業の売却を実施しやすくするために
⇒M&Aのタイミングでの個人配当時にはせめて譲渡所得課税並みに低減

3. 資金等

- ・信用保証協会の保証が活用できれば金融機関による資金支援がより進む可能性
- ・M&A後の社長の個人保証の切り替えを公的機関でスムーズに