

目次

中小企業の 存続と発展の方法とは

株式会社日本M&Aセンター
代表取締役会長

わけばやし
保弘



昭和18年8月28日生。41年3月立命館大学経営学部卒業。同年4月日本オリベッティ(株)入社。平成3年4月(株)日本エム・アンド・エーセンター(現(株)日本M&Aセンター)を設立、取締役就任。4年6月同社代表取締役社長就任。17年1月特定非営利活動法人日本企業再生支援機構副理事長。18年10月東京証券取引所マザーズ市場上場、19年12月第一部へ市場変更。20年6月日本M&Aセンター代表取締役会長に就任。現在に至る。

●リレーエッセイ	2	中小企業の存続と発展の方法とは 分林 保弘
●新・新興国経済論	4	インドの経済発展における財閥の役割 二階堂 有子
●ことわざと料理	6	サンマがでるとあんまが引っ込む 成瀬 宇平
●この人に聴く	8	インフラ・システム輸出とクール・ジャパン戦略で成長促進 渡辺 哲也
●科学の知識	10	触れる立体テレビを実現するシステムを開発
●コンプライアンスと企業価値	15	コンプライアンス関連法令ウオッチ(相次ぐガバナンス規制強化―独立役員届出制 その2) 大宮 正
●経済産業省局課長級人事異動	16	
●経済産業省報道発表資料より	18	
●当会からのご案内	19	説明会・セミナー等の開催予定
	20	(財)経済産業調査会 知的財産情報会員制度について
	21	書籍のご案内
●書籍売上ベストテン	22	
●パズル		

リレーエッセイ これまでのご執筆者

(敬称略) 小長啓一→野々内隆→根来泰周→石弘光→武藤敏郎→高橋温→増田寛也→西澤潤一→内田盛也→中原恒雄→今井敬→室伏稔→上島重二→西室泰三→依田巽→重延浩→吉村作治→中川武→池内克史→中島秀之→元村有希子→石倉洋子→内永ゆか子→秋池玲子→富山和彦→五藤信隆→伊藤公平→吉田晃→森浩生→井田純一郎→前田伸→澁谷耕一→巽田秀策→武内英史→大澤真→谷口智彦→洪澤健→野田智義→三谷宏幸→グレン・S・フクシマ→柏木茂雄→橘・フクシマ・映江→新浪剛史→奥谷禮子→金丸恭文→竹川節男→長谷川澄雄→田中一夫→大沼淳→永谷栄一郎→数原英一郎→堀内光一郎→片山龍太郎→島田晴雄→大竹美喜→神藏孝之→河合弘之→分林保弘

RIETI (リーチ) = Research Institute of Economy, Trade and Industry (財団法人 経済産業調査会)

表紙写真

秋に喝采(熊谷 利明) 磐梯朝日国立公園

(財)国立公園協会提供

二〇年前、全国の税理士・公認会計士の方々から、中小企業の「後継者がいない企業」が増えているのでどうしたら良いのだろうか、という相談が多く寄せられた。

当時の人口の出生率は一・四人。息子がいない企業が三〇％。いても家業を継ぐのは半分とすると、将来的には中小企業の三社に二社が後継者のいない企業になるという確信を得た。

これらを解決する方法として一九九一年四月、当社と全国に大手の会計事務所を母体とする地域M&Aセンター会社五〇社を同時に設立した。

翌年三月に日本経済新聞に全面広告で「あなたの会社の後継社をお探しします」という広告を掲載したところ、一週間に四〇〇件の問合せがあった。

- 中小企業の事業承継の方法は当時三つ。
- 一、上場して資本と経営を分離すること
 - 二、親族（主に息子）に継がせること
 - 三、役員、社員に継がせること

ところが一の上場は全国二〇〇万社といわれる中小企業のうち、年間数十社。二は先ほどの人口出生率の低下で息子がいないか、家業を継ぎたくない息子の増加で、これも難しい。三の役員、社員に継がせたらと思う人は多いと思うが、よく考えてみると、資本金一千万の会社が三〇年も経つと資産も増え、株価も数億の価

値になる会社も多い。総資産が増えるが、

金融機関からの借り入れも増え、数億の負債になることもある。通常、中小企業のオーナーは、この借り入れの個人保証と同時に、自宅等を担保に入れることが多い。

中小企業の役員・社員が社長になるためには、

- ①数億の株価を買い取れる現金
- ②個人保証をする根性と金融機関の信用
- ③担保を提供するための個人資産の保有
- ④経営者としての力量

この四つが揃うことが条件だ。

よく、セミナーで「この四つの条件が揃った社員であれば、既に独立していますよ。」と言うと皆様方もなるほどとうなずいてくれます。

そこで、第四の方法として、中小企業の株を第三者の会社に譲渡し、資産も負債も引き継いで頂くというのが「中小企業の後継者問題を解決する方法」として年々増加している。

「売り手のメリット」は

- ①後継者問題の解決になる
- ②社員がより大きな会社の関連会社になり、生活が安定する

③オーナーも創業者利益を取り、借金から解放される（私はこれをミニ上場と呼ぶ）。

「買い手のメリット」は

- ①新規事業への進出

②売上・利益の増加

③新得意先の確保、新技術の取得、人材確保等多く挙げられる。

M&Aで私どもが最も重視するのは「シナジー効果（相乗効果）」である。売り手の中小企業は、技術力はあるが販売力や資金が無い。買い手は販売力や資金力のある企業が多いので、売上が数年後に二〜三倍になる例も珍しくない。

M&Aは昔、「乗っ取り」などと誤解された時代もあったが、売手企業は存続し、買い手企業は発展し、社員は雇用が守られ生活も安定する。これらが成り立ち、全員がWIN×WINになるのが正しいM&Aだと思つて二〇年間やってきた。

今、日本経済は大変な時代になっているが、大手企業は「集約化」と「グローバル化」で、この難局を乗り越えようとしている。

中小企業も安易に後継社を親族に継がせるのではなく、良く出来る経営者のもと、一体になり「集約化」「グローバル化」の波に乗り遅れることなく、この難局を乗り越え、「企業の存続と発展」を目指して欲しいと切に願っている。

◇

