



後継者不足解消のためのM&Aから

事業を発展させていきたいけど後継者がいない…
こんなお悩み抱えていませんか？

■中小企業の第三者承継(M&A)の現状

現在、中小企業を取り巻く環境は、経営者の引退年齢の高齢化に伴い、1999年から2015年にかけて中小企業数が約100万社減少し、芳しくない状況です。多くの中小企業の経営者が後継問題によって、企業の存続を果たすことができない状況になっております。行政も日本の経済の約9割を支えている中小企業の減少に歯止めをかけるため、昨年平成30年に特例事業承継税制を制定するなど、事業承継問題に取り組んできております。

20年前は、親族への承継が全体の80%程度を占めておりましたが、最近は逆転しており、第三者への承継が70%を占めています。これは事業承継を検討した際に、「後継者不在」の場合には、中小企業であってもM&Aという選択肢が一般化してきているということを示しています。以前は身売りとか乗っ取りのようなネガティブイメージもありましたが、上記の通り、現在ではそのようなイメージはありません。

さらに現在は、事業承継の目的を『企業の永続的な繁栄』とし、2億の売上を10億にするためにはどうしたらよいか？というような成長戦略を検討した場合、経営手腕の未知数の後継者に託すより、自社より規模の大きい会社と資本提携（株式譲渡、事業譲渡等）を行い、提携先の経営資源を活用したほうが目的を果たせるといったことで、M&Aを選択される会社も増えてきております。

自社の足りないところを保管してくれるパートナーを見つける、また、そのパートナーレベルでは自社だけでは到底実現できない飛躍的な成長を遂げる可能性が生まれる。時には経営者が残るケースもあり、経営者の大きな負担である資金繰りや個人保証等は提携先に任せ、経営手腕を發揮することだけに専念できることもあります。

売れやすい会社の特徴	OK	売れにくい会社の特徴	NG
① 人手の足りていない企業		① 人材などの経営資源のない企業	
② 業界再編の進んでいる業界		② 業界再編がほぼ終わっている業界	
③ 規制強化が行われている業界		③ 3期連続で営業利益が赤字	
④ 取引先が分散している		④ 完全下請や1店舗経営で広がりのない企業	
⑤ ビジネスマodelがはっきりとしている		⑤ 業界のピークが過ぎている	
⑥ 内部留保が厚い		⑥ 労使紛争、賠償金などの薄外債務がある	
⑦ 粉飾や不正経理がない		⑦ 粉飾や不正経理が繰り返されている	



—経営課題への支援は私たちにおまかせ下さい—

■静岡ビズコネクトセンターについて

イワサキ経営グループでは、創業以来一貫して母体である税理士法人を中心に、中小企業・事業主の皆様の財務会計・税務申告、相続税等にお困りの方々へのご支援を行うために、事業承継・M&A等について専門特化した部門を別ブランド「静岡ビズコネクトセンター」として立ち上げました。『私たちは企業と企業、人と人を結びつけることにより、創造的化学反応を促す』をコンセプトに、中小企業の皆様の経営課題の解決のための活動をしております。

私たちは、税務会計という会計事務所の本来業務を行わない代わりに、会計事務所の枠を超えた、より特化した専門性の高いサービスを提供しております。

そのため外部の弁護士、司法書士、公認会計士、税理士、中小企業診断士等をはじめとする士業の専門家、商工会議所・商工会等の団体、金融機関とも連携し、より幅広く専門的な課題解決の方法を提案しております。

- ① M&A
- ② 事業承継
- ③ 事業再生・廃業支援
- ④ 成長戦略
- ⑤ 販促支援・補助金申請

中小企業の皆様の経営課題は様々ですが、私たちは左記の5つの分野に特化した経営課題解決のご支援を行っております。

具体的な活動としては、商工会議所、商工会等の団体と協力して左記に関するセミナーを行ったり、金融機関と連携して上記の問題を抱える企業に訪問したりしております。皆様もお気軽にご相談下さい。



成長戦略としての
M&A