

**特別企画 : M&A に対する沖縄県企業の意識調査****沖縄企業の 33.3%が M&A の「可能性あり」**

～ 買い手、売り手ともに「金額の折り合い」を最も重視 ～

**はじめに**

日本経済が持続的に成長するためには、企業がこれまでに培ってきた技術やノウハウ、貴重な人材や設備などを次世代に引き継ぐことが喫緊の課題といわれている。こうしたなか、政府や行政などの支援も後押しとなり、中小企業における事業承継などの課題解決の手段の 1 つとして、M&A<sup>1</sup>が注目されている。

そこで、帝国データバンクは、M&A に対する企業の見解について調査を実施した。本調査は、TDB 景気動向調査 2019 年 6 月調査とともに行った。

※調査期間は 2019 年 6 月 17 日～30 日、調査対象は 158 社で、有効回答企業数は 48 社（回答率 30.4%）。

※本調査における詳細データは景気動向調査専用 HP (<http://www.tdb-di.com>) に掲載している

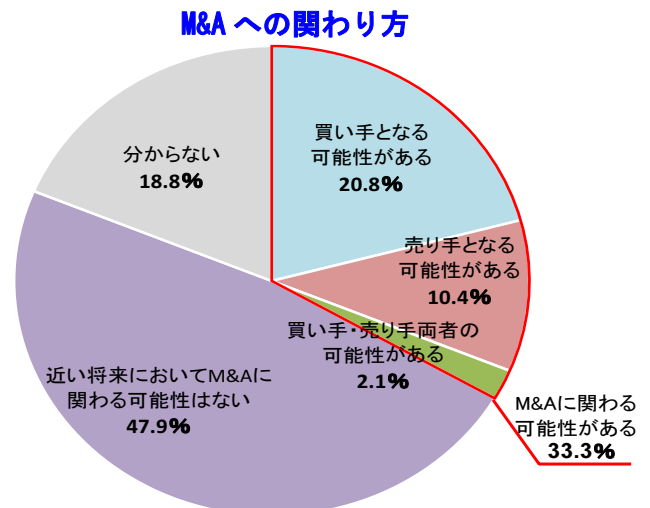
**調査結果（要旨）**

1. 近い将来（今後 5 年以内）、『M&A に関わる可能性がある』企業は 33.3%となった。その内訳は、「買い手となる可能性がある」が 20.8%、「売り手となる可能性がある」が 10.4%、「買い手・売り手両者の可能性がある」が 2.1%であった。また、「近い将来において M&A に関わる可能性はない」が 47.9%、「分からない」が 18.8%となった
2. 買い手企業として相手企業に対し重視することは、「金額の折り合い」が 90.9%で最も高かった（複数回答、以下同）。次いで、「財務状況」、「事業の成長性」、「経営資源の状況」（81.8%）、「経営陣の意向」、「技術やノウハウの活用・発展」（54.5%）と続く
3. 売り手企業として相手企業に対し重視することは、「金額の折り合い」が 83.3%でトップ（複数回答、以下同）。次いで、「従業員の処遇」（66.7%）、「経営陣の意向」、「技術やノウハウの活用・発展」（50.0%）が上位となった
4. M&A に対する必要性について、今後、社会の大きな変化や経営者の高齢化が進むなかで、半数以上の企業で「M&A の必要性は高くなる」（56.3%）と回答した。また、必要性は「変わらない」が 18.8%となり、「M&A の必要性は低くなる」が 4.2%であった

1 M&A とは、企業の買収や合併、一部株式を売買して資本提携することなどの企業戦略全般を指す。また、人材難などにより後継者がいない場合の事業承継の手段や事業の一部を譲渡することなども含まれる。なお、資本の移動を伴わない業務提携（共同研究、開発など）は含まない。

## 1. 今後5年以内に『M&Aに関わる可能性がある』企業は33.3%

近い将来（今後5年以内）における自社のM&Aへの関わり方について尋ねたところ、『M&Aに関わる可能性がある』（「買い手となる可能性がある」「売り手となる可能性がある」「買い手・売り手両者の可能性がある」の合計<sup>2,3)</sup>企業は33.3%となった。また、「近い将来においてM&Aに関わる可能性はない」が47.9%、「分からない」が18.8%となった。企業の3社に1社が何らかの形でM&Aに関わる可能性がある一方、M&Aに関わる可能性がない企業も5割近くにのぼった。



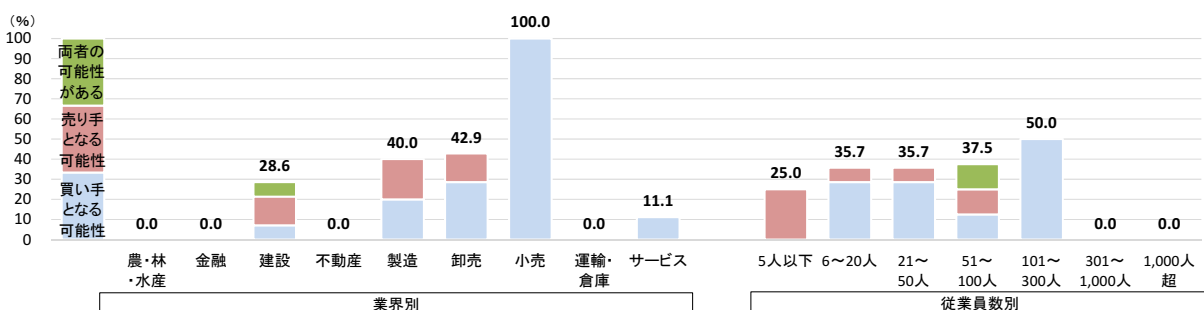
注：母数は有効回答企業48社

『M&Aに関わる可能性がある』企業を業界別にみると、『小売』が100%でトップとなった。次いで『卸売』（42.9%）、『製造』（40%）、『建設』（28.6%）と続いた。他方で、『サービス』（11.1%）は唯一1割台となっており、他の業界と比較するとM&Aに関わる可能性が極めて低い結果となった。

従業員数別にみると、従業員数が多くなるにつれてM&Aに関わる可能性は高くなる傾向が表れた。とりわけ「101人超」（50%）では半数を超え、「5人以下」（25%）と比較すると25ポイント上回っていた。

「M&Aの買い手となる可能性がある」企業からは、「採用環境が厳しさを増していることに加え、IT技術の進展や技術のブラックボックス化により大手メーカー系列以外では継続的なサービスの提供は厳しさを増しており、メーカー系列に属さない同業者の廃業は増える傾向にある。一方で顧客需要は高まる傾向にあるため、M&Aにより拠点を増やして対応せざるを得ない」

### 「M&Aに関わる可能性がある」割合～業界・従業員数別～



2 「買い手(売り手)となる可能性がある」は、〈M&Aの「買い手」(「売り手」となる可能性がある(企業の買収や合併など)〉と〈M&Aの「買い手」(「売り手」となる可能性がある(一部事業の譲受や資本提携など)〉のいずれかを回答し、かつ「買い手」と「売り手」が重複しない企業

3 「買い手・売り手両者の可能性がある」は、「買い手」および「売り手」のいずれも可能性があるとして回答した企業

(自動車部品小売業)や「M&Aの売り手企業の経営者との話し合いの中で、金銭的、譲渡後の売り手経営者の立場が折り合いがつかない事と、売り手の経営者が後継者不在ならびに業績不振等の理由から、金融機関に背中を押されているにも関わらず、そもそも経営者本人の本音として、経営を辞める気が全くない事が話しが進まない要因」(飲食料品小売業)といった声が聞かれた。

他方、M&Aへの関わり方について「分からない」企業からは、「人手不足による会社運営が厳しくなる」(不動産業)などの意見が聞かれた。

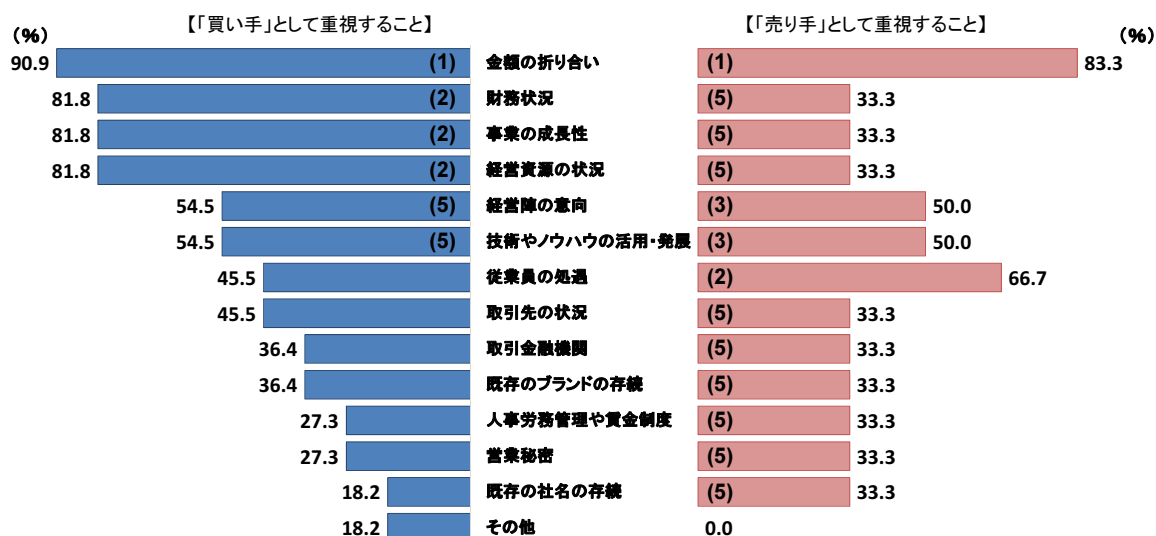
## 2. M&Aを進める上で、買い手、売り手ともに「金額の折り合い」を最も重視

「買い手となる可能性がある」または「買い手・売り手両者の可能性がある」企業に対して、買い手として相手企業にM&Aを進める上でどのようなことを重視するか尋ねたところ、「金額の折り合い」が90.9%で最も高かった(複数回答、以下同)。次いで、「財務状況」、「事業の成長性」、「経営資源の状況」(81.8%)、「経営陣の意向」、「技術やノウハウの活用・発展」(54.5%)、「従業員の処遇」、「取引先の状況」(45.5%)が続いた。

「売り手となる可能性がある」または「買い手・売り手両者の可能性がある」企業においても、「金額の折り合い」が83.3%でトップとなり、「買い手」の同選択肢を7.6ポイント下回った。次いで、「従業員の処遇」(66.7%)が高く、従来から雇用している従業員の今後を考えている様子が見えられた。また、「経営陣の意向」、「技術やノウハウの活用・発展」(50.0%)が上位にあげられた。

「金額の折り合い」は「買い手」「売り手」企業ともに8割を超えており、売買金額を重視する割合は非常に高い。また、雇用維持などの「従業員の処遇」では「売り手」企業が「買い手」企業

### M&Aを進める上で相手企業に重視すること(複数回答)



注1:左のグラフは「買い手」として重視すること、右のグラフは「売り手」として重視すること、( )内は上位5位を示す

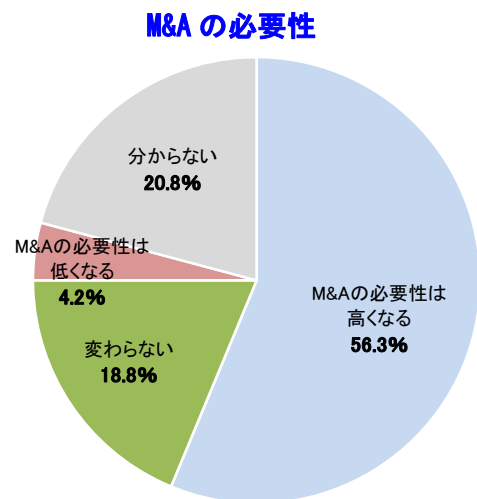
注2:左のグラフの母数は、「M&Aの買い手となる可能性がある」又は「買い手・売り手両者の可能性がある」と回答した企業11社

注3:右のグラフの母数は、「M&Aの売り手となる可能性がある」又は「買い手・売り手両者の可能性がある」と回答した企業6社

を、「財務状況」「事業の成長性」「経営資源の状況」などでは「買い手」企業が「売り手」企業を大きく上回っていた。立場により M&A を進める上での重要事項に大きな差異があることが浮き彫りとなった。

### 3. 企業の 56.3%が今後「M&A の必要性は高まる」と認識

2019年版中小企業白書では、社会の大きな変化や経営者の高齢化が進むなかで、「経営者の世代交代」「経営資源の引継ぎ」「構造変化への対応」が重要な課題として指摘されている。そこで、これらの課題に関して、今後の M&A の必要性について尋ねたところ、企業の 56.3%が今後「M&A の必要性は高くなる」と認識していた。また、必要性は「変わらない」が 18.8%、「M&A の必要性は低くなる」が 4.2%であった。半数を超える企業で M&A の必要性が高まると認識している結果となった。



### まとめ

本調査結果から、企業の 33.3%が近い将来（今後 5 年以内）に何らかの形で『M&A に関わる可能性がある』と考えていることが明らかとなった。

M&A を進める上で相手企業に対し重視することは、両者の立場によって重視する項目に大きな違いがみられ、「買い手」企業においては相手企業の財務状況や成長性を重視する一方で、「売り手」企業においては既存の従業員の処遇に重きを置いていた。また、売買金額についての関心は最も高く、「買い手」「売り手」企業を問わず 8 割を超えている。

他方、今後、社会の大きな変化や経営者の高齢化が進むなかで、企業規模に関係なく 5 割以上の企業で M&A の必要性は高まるとみている。しかし、実際に M&A を進める上では、適切な情報収集や仲介役となる企業との関係性などが課題という声が聞かれた。

政府や行政は、M&A が企業の直面する課題解決の手段として活用されるよう、引き続き取り組み支援や財政支援を行う必要がある。特に中小企業においては、行政をはじめとする公的な機関に加えて、民間の仲介業者の必要性も高まるなかで、買い手と売り手をつなぐマッチングサービスの充実などが重要となろう。

## 調査先企業の属性

## 1. 調査対象(158社、有効回答企業48社、回答率30.4%)

(構成比%、カッコ内社数)

	M&Aの「買い手」となる可能性がある(企業の買収や合併など)	M&Aの「買い手」となる可能性がある(一部事業の譲受や資本提携など)	M&Aの「売り手」となる可能性がある(自社の売却など)	M&Aの「売り手」となる可能性がある(一部事業の譲渡や資本提携など)	近い将来においてM&Aに関わる可能性はない	分からない	合計
全体	20.8 (2,074)	17.8 (1,771)	9.1 (910)	7.6 (760)	39.0 (3,891)	25.1 (2,506)	- (9,977)
沖縄	22.9 (11)	16.7 (8)	6.3 (3)	8.3 (4)	47.9 (23)	18.8 (9)	- (48)
大企業	57.1 (4)	42.9 (3)	0.0 (0)	14.3 (1)	28.6 (2)	14.3 (1)	- (7)
中小企業	17.1 (7)	12.2 (5)	7.3 (3)	7.3 (3)	51.2 (21)	19.5 (8)	- (41)
うち小規模	0.0 (0)	0.0 (0)	15.4 (2)	7.7 (1)	61.5 (8)	23.1 (3)	- (13)
農・林・水産	- (0)	- (0)	- (0)	- (0)	- (0)	- (0)	- (0)
金融	- (0)	- (0)	- (0)	- (0)	- (0)	- (0)	- (0)
建設	14.3 (2)	7.1 (1)	14.3 (2)	7.1 (1)	64.3 (9)	7.1 (1)	- (14)
不動産	0.0 (0)	0.0 (0)	0.0 (0)	0.0 (0)	0.0 (0)	100.0 (3)	- (3)
製造	20.0 (1)	20.0 (1)	0.0 (0)	20.0 (1)	60.0 (3)	0.0 (0)	- (5)
卸売	28.6 (4)	21.4 (3)	7.1 (1)	14.3 (2)	35.7 (5)	21.4 (3)	- (14)
小売	100.0 (3)	66.7 (2)	0.0 (0)	0.0 (0)	0.0 (0)	0.0 (0)	- (3)
運輸・倉庫	- (0)	- (0)	- (0)	- (0)	- (0)	- (0)	- (0)
サービス	11.1 (1)	11.1 (1)	0.0 (0)	0.0 (0)	66.7 (6)	22.2 (2)	- (9)
その他	- (0)	- (0)	- (0)	- (0)	- (0)	- (0)	- (0)

## 2. 企業規模区分

中小企業基本法に準拠するとともに、全国売上高ランキングデータを加え、下記のとおり区分。

業界	大企業	中小企業(小規模企業を含む)	小規模企業
製造業その他の業界	「資本金3億円を超える」かつ「従業員数300人を超える」	「資本金3億円以下」または「従業員300人以下」	「従業員20人以下」
卸売業	「資本金1億円を超える」かつ「従業員数100人を超える」	「資本金1億円以下」または「従業員数100人以下」	「従業員5人以下」
小売業	「資本金5千万円を超える」かつ「従業員50人を超える」	「資本金5千万円以下」または「従業員50人以下」	「従業員5人以下」
サービス業	「資本金5千万円を超える」かつ「従業員100人を超える」	「資本金5千万円以下」または「従業員100人以下」	「従業員5人以下」

注1: 中小企業基本法で小規模企業を除く中小企業に分類される企業のなかで、業種別の全国売上高ランキングが上位3%の企業を大企業として区分

注2: 中小企業基本法で中小企業に分類されない企業のなかで、業種別の全国売上高ランキングが下位50%の企業を中小企業として区分

注3: 上記の業種別の全国売上高ランキングは、TDB産業分類(1,359業種)によるランキング

## 【 内容に関する問い合わせ先 】

(株) 帝国データバンク  
 沖縄支店 担当：赤嶺 元気  
 TEL 098-861-6851 携帯 080-7002-7058  
 FAX 098-861-6863

当レポートの著作権は株式会社帝国データバンクに帰属します。

当レポートはプレスリリース用資料として作成しております。報道目的以外の利用につきましては、著作権法の範囲内でご利用いただき、私的利用を超えた複製および転載を固く禁じます。