

三重県内企業の M&A に対する意識調査

5 年以内に M&A を活用する可能性 県内企業は 27.6%にとどまる

近年の商環境の悪化に伴い、多くの企業が廃業の危機に直面する中で、持続的な企業運営の手段として「事業承継」の重要性が高まっている。事業承継は、企業の経営資源やノウハウを次世代に引き継ぐプロセスであり、企業の存続と成長に不可欠な要素である。同時に事業承継は企業の文化や価値観を維持するためにも重要で、これまで築いてきた企業の理念や戦略を次世代が理解し、引き継ぐことで、企業のアイデンティティを保ちながら持続的な成長を実現することが可能である。

一方で、特に中小企業では、経営者の高齢化が進んでおり、後継者不足が問題となっている。三重県内企業の後継者不在率は当社既報の通り全国で最も低い県ではあるが、事業承継が適切に行われなければ、長年業歴を築いてきた企業が廃業に追い込まれるリスクが高まる。

このような環境下、事業承継を進める上で M&A を活用するケースが増加してきている。企業が後継者を見つけられない場合、M&A を通じて他社に事業を譲渡することで、事業の存続を図ることができ、廃業を避けるための有効な手段となるほか、譲渡先の企業にとっても新たな成長機会となる可能性がある。

総じて、事業承継は企業の持続的な運営に不可欠な要素であり、M&A と併せて考えることで、企業は厳しい商環境に適応し、次世代へとバトンを繋ぐことができる。

そこで、帝国データバンク四日市支店では、三重県内企業に M&A に対する意識調査を調査した。本調査は、TDB 景気動向調査 2024 年 12 月調査とともに行った。

※調査期間は 2024 年 12 月 16 日～2025 年 1 月 6 日、調査対象は三重県 320 社で、有効回答企業数は 116 社（回答率 36.3%）今回の調査は 2019 年 6 月に続いて 2 回目。

調査結果（要旨）

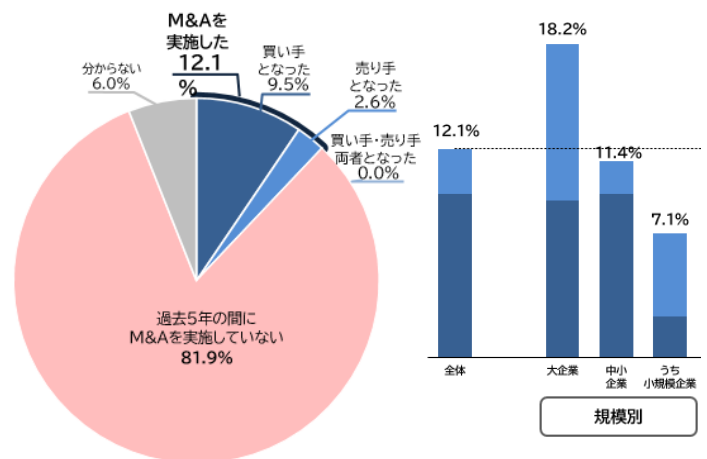
- ・ 過去 5 年以内に「M&A を実施した」県内企業は 12.1% 都道府県別では 13 番目
- ・ 今後 5 年以内に「M&A を活用する可能性がある」県内企業は 27.6%に低下
- ・ M&A の交渉で重視すること「売り手企業側」では「従業員の処遇」がトップ
- ・ M&A の相談先トップはメインバンク
- ・ M&A に対する規制強化 半数以上が必要を感じる

1. 過去 5 年以内「M&A を実施した県内企業」は 12.1% 都道府県別では 13 番目

過去 5 年（2019～2024 年）における自社の M&A の実施状況について尋ねたところ、「過去 5 年の間に M&A を実施した」（「買い手となった」、「売り手となった」、「両者」の合計）企業の割合は 12.1% となった。全国では 11.1% で三重県はこれを上回り、都道府県別では 13 番目に高い結果となった。他方、「過去 5 年の間に M&A を実施していない」企業は 81.9% だった。全国では 84.4% となり三重県はこれを下回っている。

規模別でみると、「過去 5 年の間に M&A を実施した」企業は、『大企業』が 18.2% と県平均を超えて、さらに『中小企業』（11.4%）を 6.8 ポイント上回った。なお、中小企業のうち、小規模企業では 7.1% となった。

三重県内企業：過去 5 年間 M&A 実施状況



注:母数は、有効回答企業116社

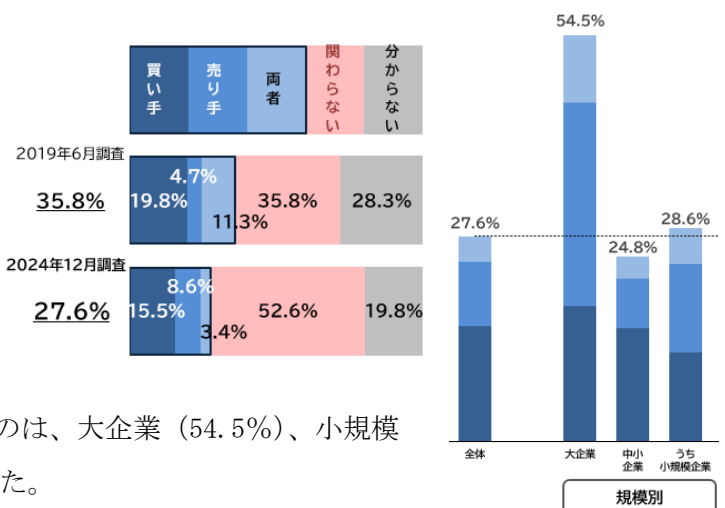
2. 今後 5 年以内「M&A を活用する可能性あり」27.6%に低下 都道府県別では 26 番目

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 を活用する可能性がある」（「買い手となる可能性がある」「売り手となる可能性がある」「両者の可能性がある」の合計）企業は、27.6% となり、前回調査から 8.2 ポイント低下した。全国平均は 29.2% で三重県はこれを下回り都道府県別では 26 番目となった。

他方、「近い将来において M&A を活用する可能性はない」企業は、52.6% と同 16.8 ポイント増で半数を超えた。なお「分からない」は 19.8%（同 8.5 ポイント減）となった。

規模別では、M&A を活用する可能性があるのは、大企業（54.5%）、小規模企業（28.6%）のそれぞれで県平均を上回った。

三重県内企業：今後 5 年間 M&A 実施意向

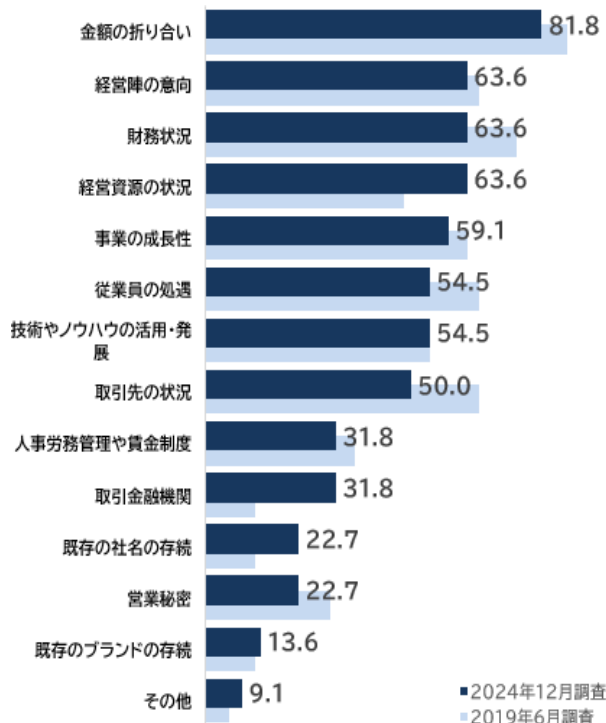


3. 買い手（売り手）として相手企業に最も重視すること 売り手側では従業員の処遇がトップ

「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、M&A を進める上で買い手として相手企業に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 81.8%（前回比 6.1 ポイント減）で最も高かった（複数回答、以下同）。次いで、「経営陣の意向」（同 3.1 ポイント減）、「財務状況」（同 12.2 ポイント減）、「経営資源の状況」（同 15.1 ポイント増）がそれぞれ 63.6% で続いた。

他方、「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」企業では、雇用維持などの「従業員の処遇」が 78.6%（同 13.9 ポイント増）でトップとなり、「買い手」の同選択肢を 24.1 ポイント上回った。前回調査でトップだった「金額の折り合い」は 57.1% で前回より 19.4 ポイント減少し、人手不足が続く昨今では、従業員への処遇を特に重視する意向が高まっていることが窺えた。

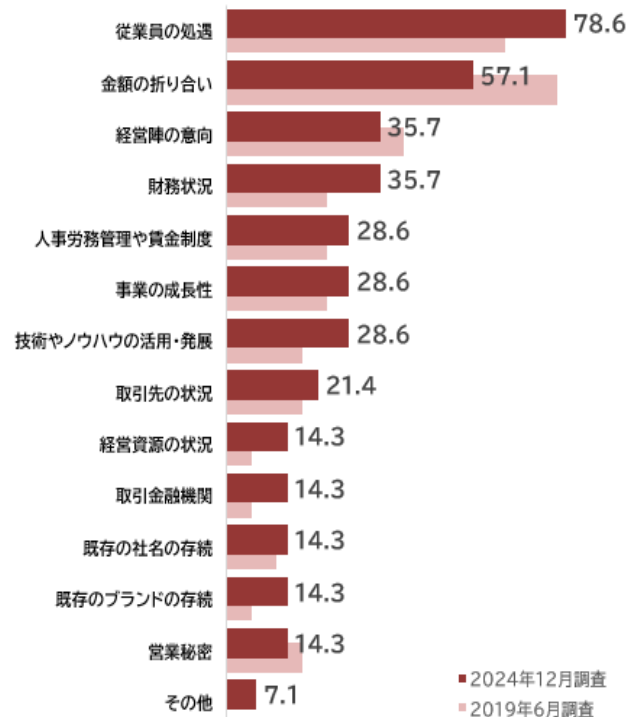
買い手として重視すること（複数回答）



注1：濃青のグラフの母数は、2024年12月調査で「M&Aの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」と回答した企業22社

注2：薄青のグラフの母数は、2019年6月調査で「M&Aの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」と回答した企業33社

売り手として重視すること（複数回答）



注1：濃赤のグラフの母数は、2024年12月調査で「M&Aの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」と回答した企業14社

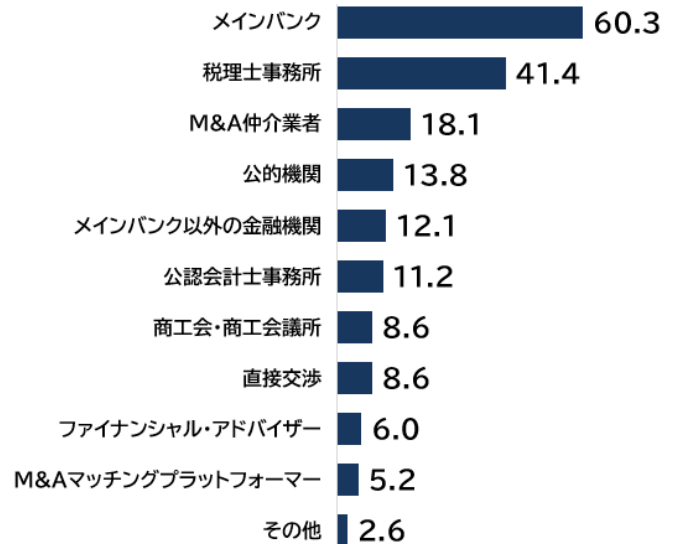
注2：薄赤のグラフの母数は、2019年6月調査で「M&Aの売り手となる可能性がある」または「買い手・売り手両者の可能性がある」と回答した企業17社

4. M&A の相談先 トップはメインバンク

M&A の検討または進める際にどのような団体や企業に相談するのか尋ねたところ、「メインバンク」が 60.3% でトップとなった（複数回答、以下同）。以下、「税理士事務所」（41.4%）や「M&A 仲介業者」（18.1%）、三重県事業承継・引継ぎ支援センターなどの「公的機関」（13.2%）が続いた。総じて金融機関や決算などを相談する税理士・会計士や公的及び商工会議所などが上位に名を連ねた。

また、同業や商流上の取引関係などを背景に当事者同士による「直接交渉」を答えた企業も 8.6% にのぼった。

M&A の相談先順位（複数回答）

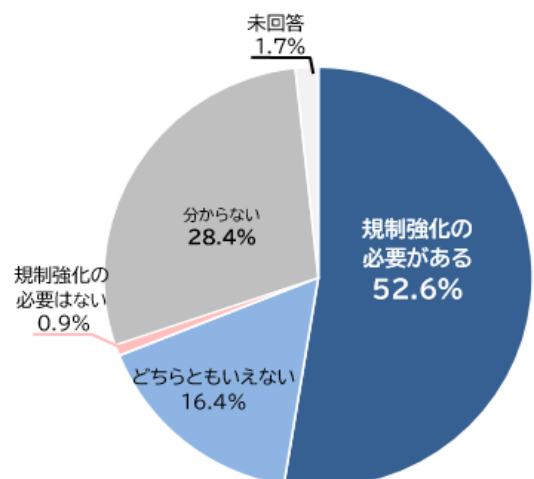


5. M&A に対する規制強化 半数以上が必要性を感ずる

M&A に対して規制強化を行う必要があるか尋ねたところ、「規制強化の必要がある」と回答した企業は 52.6% と半数を超えた。「どちらともいえない」は 16.4%、「規制強化の必要はない」は 0.9%、「分からない」が 28.4% だった。最近では、M&A の実施後においてトラブルが生じるケースが散見され、仲介では紹介責任に言及される意見も増えてきている。

県内企業からは、「仲介業者のコミッションが大きすぎる。又、事業内容（情報）の開示に対し不信感がある」（農林水産品卸売）、「現状、不適正行為が発生しているのであれば、対応が必要」（金属製品製造）といったコメントがあり、悪質な M&A に対する法整備や公的機関の介入、監視が必要といった声があげられた。

M&A に対する規制強化の必要性



注：母数は、有効回答企業 116 社

まとめ

本調査の結果「過去 5 年の間に M&A を実施した」三重県内企業は 12.1%となった。また、今後 5 年以内に「M&A を活用する可能性がある」企業は 27.6%と前回調査から低下した。一方「近い将来（今後 5 年以内）において M&A を活用する可能性はない」は 52.6%となり、前回調査を上回った。事業承継の手当てが急務となっている状況下で M&A によって生じるトラブルが散見され、企業からは M&A 仲介業者の買い手・売り手に対する公平性や悪質な買い手による M&A の動向に疑念を抱く声も寄せられた。とりわけ、小規模企業など売り手側の M&A に対する警戒感が高まっている。これに応じるように M&A に対する規制強化の必要性については、およそ 5 割が「規制強化の必要がある」と考えており、昨今「買い手」側の不適切な行為が問題化している背景を踏まえ、悪質な M&A に対する規制が求められている。2025 年 1 月 24 日には、中小企業庁の M&A 支援機関登録制度に登録されている都内の仲介業者に対して初の取り消し処分が行われてもいる。

近年、M&A が中小企業の生産性や経営力向上を目的とした事業承継の手段として重要性が高まっている一方で、当事者である企業側からの印象は決して良いものとはいえない。政府は、悪質な M&A に対する法整備や公的機関の介入・監視を進めるとともに、成功例や失敗例、悪質な事例を積極的に開示し、安心して M&A を行える環境の構築が重要である。

県内企業からのコメント



- 双方にとって良い方向に進めばよいと思うが相手の経営者次第。仲介業者が暴利(機械工具卸)
- 相手方の社風も大事(運送)
- ここ1年前位から、仲介業者からの問い合わせがやたらに多い(アパレル)
- 製造工場は、設備建屋の老朽化が進んでいる物件が多く事業継続が困難な案件が多い(食品製造)
- 開発設計は専門性が高く仲介業者を介しての M&A は詳細内容まで把握しない状況で話しが進む可能性が高い為、活用するつもりはない。弊社が携わる案件の中で関連する業者の状況を自分の目で見ながら、直接的な話しの中で進めるものであると考える(技術提供)
- 事業承継以外にも人手不足のための M&A などきちんと活用されているところも多い。いずれにしても、まだまだこの市場は伸びるのではないかと(スーパーストア)

資料のお問い合わせ先

株式会社帝国データバンク 四日市支店

担当：服部 TEL 059-353-3411 FAX 059-353-4109

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。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。