

M & A に対する埼玉県企業の意識調査**過去 5 年間で、M & A を実施した企業は 1 割未満
～5 年以内に M & A に関わる企業は 3 割～****はじめに**

事業承継の必要性が叫ばれて久しい。少子高齢化にともなう生産年齢人口の減少、経済成長が低迷している昨今、さらには、アフターコロナを迎え政府の企業支援スタンスが転換するなか、廃業や倒産といった「店仕舞い」「事業停止」する企業数は増加傾向にある。

廃業などにともなう企業数の減少は地域経済にとって非常に悩ましい問題。これを食い止めるべく、事業承継に関しては様々な支援が行われてきたが、中小零細企業の場合、何事も身近な存在である家族や親族に引き継ぐ、いわゆる「同族承継」が圧倒的に多かった。ただ、なり手不足や税金の問題等、越えなければならないハードルは高く、代わって存在感を増してきた手法のひとつが、今回取り上げる M & A である。かつては、規模の小さい企業にとってネガティブイメージの強かった M & A であるが、官民双方の支援促進や実績の積み上げなどあって、ようやく近年は受け入れやすい環境が整いつつあった。ところが、近時は再び M & A に対する見方が一部で非常に厳しくなっている。

帝国データバンク大宮支店は、M & A に対する埼玉県企業の意識について調査した。

* 調査期間は 2024 年 12 月 18 日～2025 年 1 月 6 日、調査対象は埼玉県内企業 1001 社で、有効回答企業数は 394 社（回答率 39.4%）。

調査結果（要旨）

1. 「過去 5 年の間に M & A を実施した」企業は 9.6%と 1 割未満。他方、「過去 5 年の間に M & A を実施していない」企業は 87.1%
2. 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 31.0%と 3 割を超えた一方、「M & A に関わる可能性はない」企業は 51.8%となり半数越え
3. 買い手として重視すること「金額の折り合い」、売り手として重視すること「従業員の処遇」がそれぞれトップ。
4. M & A の相談先、「メインバンク」がトップで、「税理士事務所」が続く
5. M & A に対する規制強化の必要性、6 割を超える企業が必要性訴える

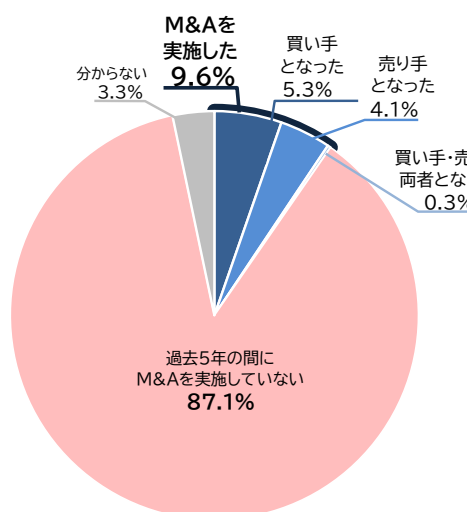
1. 過去 5 年（2019～2024 年）の M & A 実施状況

～実施した企業は 9.6%と 1 割未満、実施していないは 87.1%～

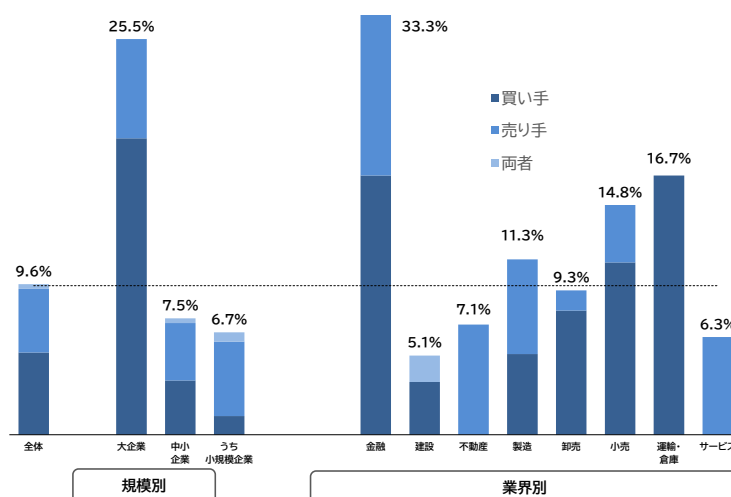
過去 5 年（2019～2024 年）における自社の M&A の実施状況について尋ねたところ、「過去 5 年の間に M&A を実施した」（「買い手となった」「売り手となった」「買い手・売り手両者となった」の合計 * 1,2）企業の割合は 9.6%となり、全国（11.1%）を 1.5 ポイント下回った。他方、「過去 5 年の間に M&A を実施していない」企業は 87.1%で、全国（84.4%）を 2.7 ポイント上回った。

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 25.5%、『中小企業』は 7.5%、『小規模企業』は 6.7%となり、『大企業』が『中小企業』と『小規模企業』を大きく上回った。業界別でみると、「過去 5 年の間に M&A を実施した」企業は、『金融』が 33.3%でトップ、次いで、『運輸・倉庫』が 16.7%、『小売』が 14.8%、『製造』が 11.3%で続いた。

過去 5 年間の M & A 実施状況



過去 5 年間に M & A を実施した企業割合
(規模別・業界別)



注:母数は、有効回答企業394社

- *1 「買い手（売り手）となった」は、＜M&Aの「買い手」（「売り手」）となった（企業の買収や合併など）＞と＜M&Aの「買い手」（「売り手」）となった（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」が重複していない企業
- *2 「買い手・売り手両者となった」は、「買い手」および「売り手」のいずれにもなったと回答した企業

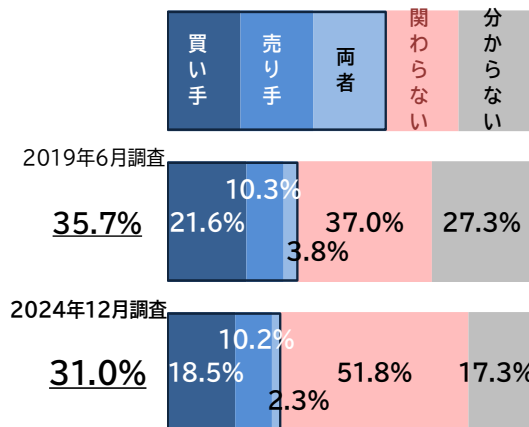
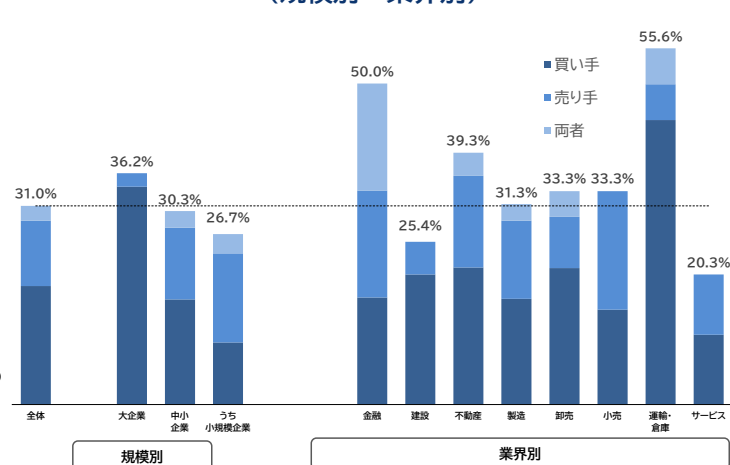
2. 今後 5 年以内の M & A への関わり方

～関わる可能性は 3 割強の一方、関わらない可能性が半数を超える～

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）企業は 31.0%となり、全国（29.2%）を 1.8 ポイント上回り、前回調査（35.7%）からは 4.7 ポイント下回った。

他方、近い将来において「M&A に関わる可能性はない」企業は、51.8%で、全国（50.5%）を 1.3 ポイント上回り、前回調査（37.0）からは 14.8 ポイント増と大幅に上回った。

今後5年以内のM&A実施可能性

今後5年以内にM&Aを実施する企業割合
(規模別・業界別)

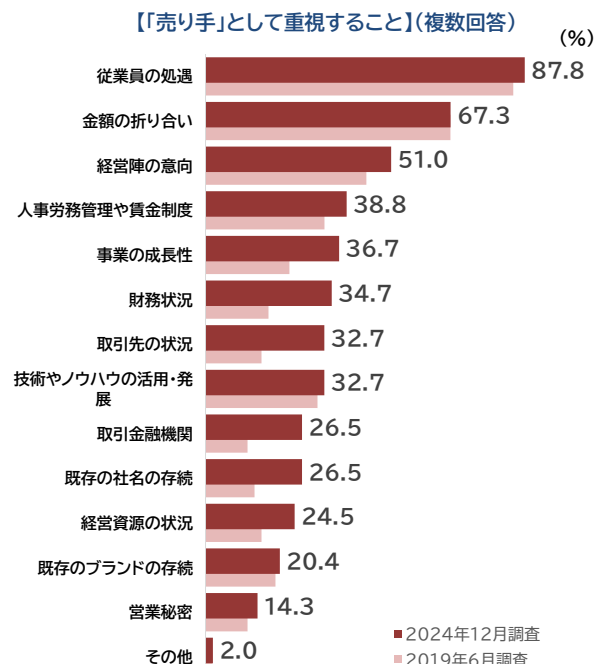
3. 買い手（売り手）として相手企業に最も重視すること

～買い手「金額の折り合い」、売り手「従業員の処遇」がトップに～

「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81.7%で最も高かった（複数回答、以下同）。次いで、「財務状況」（74.4%）、「事業の成長性」（59.8%）、「経営陣の意向」（57.3%）、「取引先の状況」（53.7%）が続いた。



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82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94社



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49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52社

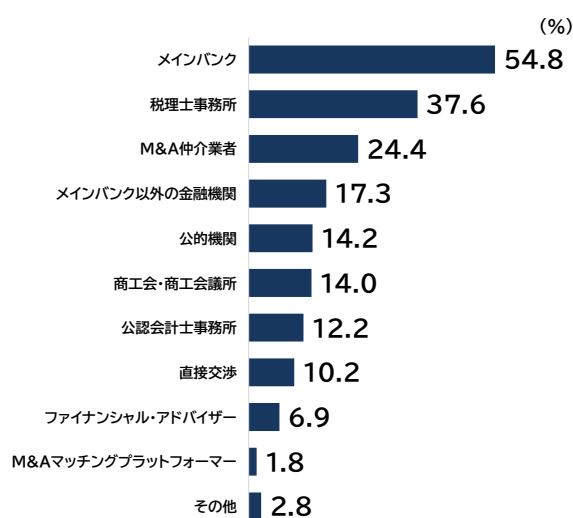
他方、「売り手となる可能性がある」または「買い手・売り手両者の可能性がある」企業に対して、売り手として相手企業に重視することは、雇用維持などの「従業員の処遇」が 87.8%でトップとなった。次いで、「金額の折り合い」（67.3%）、「経営陣の意向」（51.0%）、「人事労務管理や賃金制度」（38.8%）となった。

4. M & Aの相談先

～「メインバンク」が 54.8%でトップ、「税理士事務所」（37.6%）が続く～

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 54.8%でトップとなった（複数回答、以下同）。以下、「税理士事務所」（37.6%）や「M&A 仲介業者」（24.4%）、「メインバンク以外の金融機関」（17.3%）、事業承継・引継ぎ支援センターなどの「公的機関」（14.2%）が続いた。また、団体や企業に相談せずに「直接交渉」（10.2%）をすると回答した企業が約 1 割となった。

M & Aの相談先（複数回答）



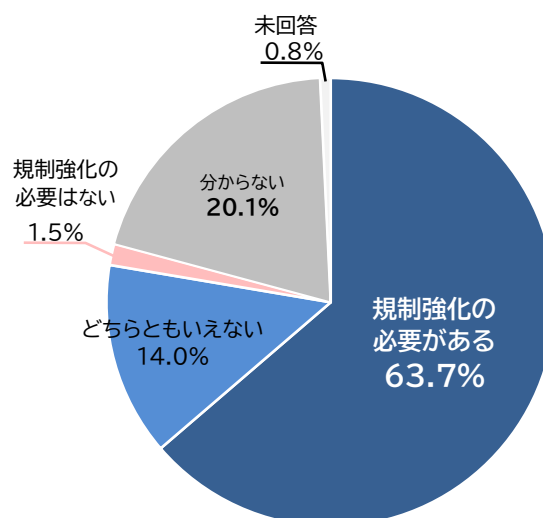
5. M & Aに対する規制強化の必要性

～規制強化の必要性を訴える企業は 6 割を超える～

最後に、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 63.7%と 6 割を超え、全国（59.4%）を上回った。「どちらともいえない」は 14.0%、「規制強化の必要はない」は 1.5%、「分からない」が 20.1%だった。

企業からは、「M&A 仲介業者を介して企業買収を行ったが、仲介手数料が高い（基準が不透明）、実行後のアフターフォローがないことなど、仲介業者の登録基準見直しが必要と思われる」（中小企業、卸売）、「メールなどが毎日のように来るが、正直迷惑な

M & Aに対する規制強化の必要性



注：母数は、有効回答企業394社

だけ。本当に必要ならこちらから連絡するが、しつこい業者には絶対声をかけないようにしている」（中小企業、サービス）といった、一部の M&A 仲介業者を警戒する向き、不信の目を向ける声が聞かれた。

6. まとめ

本調査の結果、「過去 5 年の間に M&A を実施した」企業は 9.6%となり、「過去 5 年の間に M&A を実施していない」企業は 87.1%にのぼった。また、近い将来（今後 5 年以内）に「M&A に関わる可能性がある」企業は 31.0%と前回調査から 4.7 ポイント減少。近い将来において「M&A に関わる可能性はない」企業は 51.8%で、前回調査と比較して 14.8 ポイントと大きく増加した。

これまでの結果を改めて振り返ると、埼玉県の企業は、前回調査との比較、および、全国平均ポイントとの比較双方において、M&A に後ろ向き、消極的な姿勢がみえてくる。このあたりは、M&A に対する規制強化の必要性にも表れており、必要との考えを持つ埼玉県の企業は 63.7%と全国（59.4%）を上回っている。前述の通り、企業からの声にしても、M&A 仲介業者に対するネガティブなイメージを抱く企業は少なくない。単に、営業攻勢がしつこい、報酬が高額、サービス内容が不透明といった見方だけでなく、最近では、詐欺的、資金吸い上げ型の悪徳 M&A といったケースが数多く発生しており、そうした背景も企業が消極姿勢を示す理由の一因と考えられる。

後継者難や代表の高齢化を理由に近年、廃業件数は増えており、これによる地域経済の低迷や弱体化は改善すべき喫緊の課題である。廃業を食い止め事業承継を円滑にする手法としてようやくその認知度や実例が高まっていた M&A であるが、足下の状況をみると再び M&A に対してアレルギーやマイナスイメージを強くする企業は多いようだ。官民あわせて健全な M&A 市場の整備は急務といえる。

【内容に関する問い合わせ先】

株式会社帝国データバンク 大宮支店 情報部 丸山 梅林
TEL 048-643-2080 FAX 048-645-7578

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。