

特別企画：M&Aに対する茨城県内企業の意識調査

企業の36.6%がM&Aの「可能性あり」

～ 買い手は「金額の折り合い」「財務状況」、
 売り手は「従業員の処遇」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、調査対象は茨城県内企業365社で、有効回答企業数は145社（回答率39.7%）

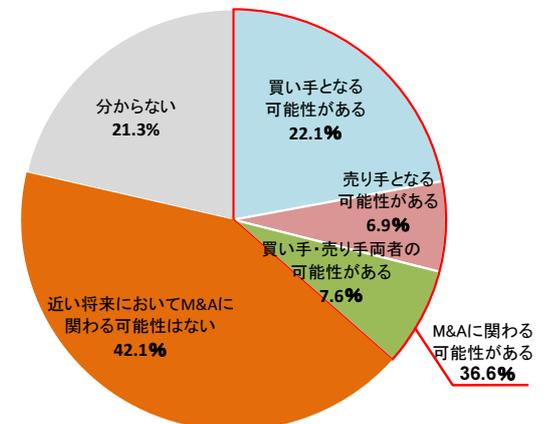
調査結果（要旨）

- 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36.6%となった。その内訳は、「買い手となる可能性がある」が22.1%、「売り手となる可能性がある」が6.9%、「買い手・売り手両者の可能性がある」が7.6%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42.1%、「分からない」が21.3%となった
- 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」「財務状況」がいずれも76.7%で最も高かった（複数回答、以下同）。次いで、「事業の成長性」（69.8%）、「取引先の状況」（62.8%）、「経営資源の状況」（60.5%）と続く
- 売り手企業として相手企業に対し重視することは、「従業員の処遇」が71.4%でトップ（複数回答、以下同）。次いで、「金額の折り合い」（66.7%）、「財務状況」「事業の成長性」「人事労務管理や賃金制度」（各61.9%）が上位となった
- 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、約半数の企業で「M&Aの必要性は高くなる」（49.7%）と回答した。また、必要性は「変わらない」が20.0%となり、「M&Aの必要性は低くなる」が2.1%であった

1. 今後 5 年以内に『M&A に関わる可能性がある』企業は 36.6%

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 36.6%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 42.1%、「分からない」が 21.3%となった。企業の約 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 4 割以上にのぼった。

M&A への関わり方



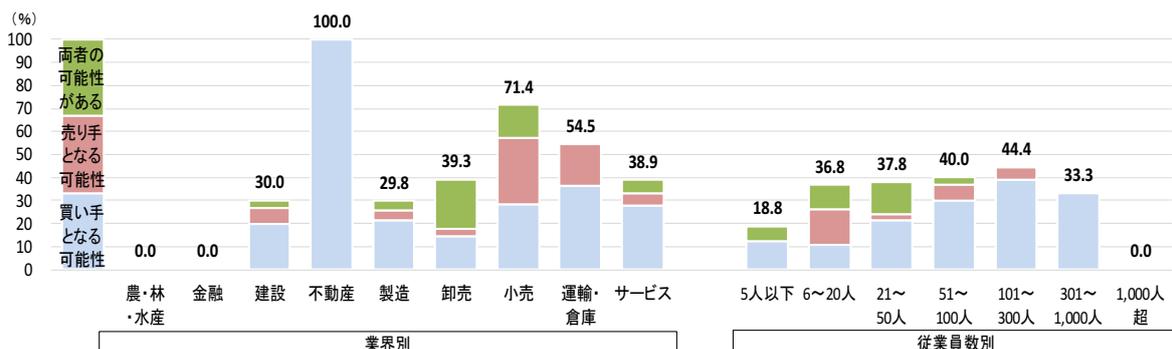
注:母数は有効回答企業145社

「M&A に関わる可能性がある」企業を業界別にみると、『小売』(71.4%)、『運輸・倉庫』(54.5%)、『卸売』(39.3%)、『サービス』(38.9%)、『建設』(30.0%)、『製造』(29.8%)であった（参考:『不動産』は回答数が 1 社のため 100%）。全国でも『小売』がトップ、次いで『金融』、『サービス』、『運輸・倉庫』が続いた。

従業員数別にみると、県内企業の大半を占める 300 人までの中小企業では、従業員数が多くなるにつれて M&A に関わる可能性が高くなる傾向が表れている。

「M&A の買い手となる可能性がある」企業からは、「現在の事業成長が望めなければ、雇用継続や賃金高騰に対応していくため、M&A によって事業規模や販路拡大が必須となる」（運輸・倉庫）や「今後の問題としてあり得ると思う」（建設）といった声が聞かれた。一方、「M&A の売り手となる可能性がある」企業からは、「後継者問題を考えると、体力があるうちに M&A による事業継続と雇用を守っていききたい」（卸売）、「事業承継の選択肢として将来的にその可能性は十分考えられる」（運輸・倉庫）などの意見があがった。他方、「近い将来において M&A に関わる可能性はない」企業からは、「既に経営者が交代している」（製造）、「自社の M&A について時間をかけて勉強したい」（建設）などの声が聞かれた。既に後継者や事業承継の道筋が立っている企業からは、そもそも M&A を検討していないという声があがった一方で、条件などが合致すれば検討するといった前向きな企業もみられた。

「M&A にかかわる可能性がある」割合～業界・従業員数別～



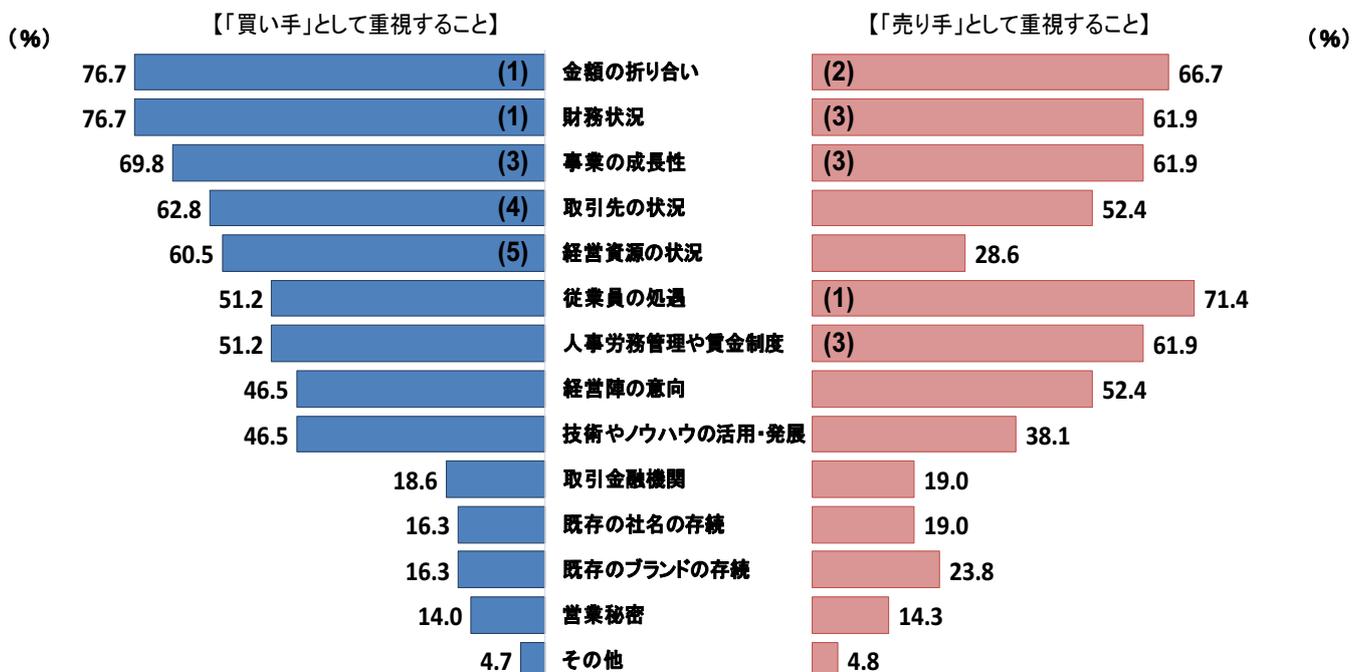
2. M&Aを進める上で、買い手は「金額の折り合い」や「財務状況」、 売り手は「従業員の処遇」を最も重視

「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」「財務状況」がいずれも76.7%と最も高かった（複数回答、以下同）。次いで、「事業の成長性」（69.8%）、「取引先の状況」（62.8%）、「経営資源の状況」（60.5%）が続いた。

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、「従業員の処遇」が71.4%でトップとなり、「買い手」の同選択肢を20.2ポイント上回り、従来から雇用している従業員の今後を第一に考えている様子がうかがえた。次いで、「金額の折り合い」（66.7%）、「財務状況」「事業の成長性」「人事労務管理や賃金制度」（各61.9%）が上位にあげられた。

「金額の折り合い」は「買い手」「売り手」企業ともに約7割の高い値を示しており、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」企業を、「財務状況」「事業の成長性」などでは「買い手」企業が「売り手」企業を上回っていた。立場によりM&Aを進める上での重要事項に差異があることが浮き彫りとなった。

M&Aを進める上で相手企業に重視すること（複数回答）



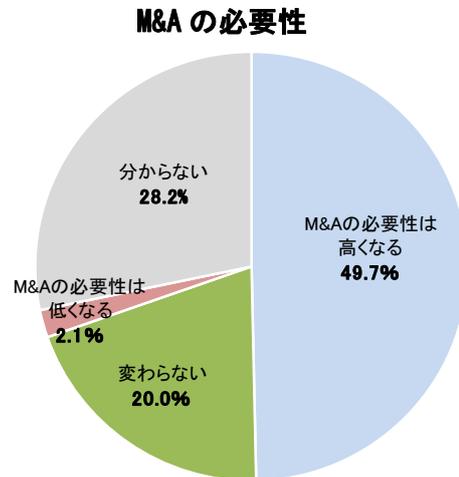
注1: 左のグラフは「買い手」として重視すること、右のグラフは「売り手」として重視すること、()内は上位5位を示す

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43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21社

3. 企業の 49.7%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 49.7%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 20.0%、「M&A の必要性は低くなる」が 2.1%であった。今回の調査から、約半数の企業で M&A の必要性が高まると考えていることが分かった。



まとめ

本調査結果から、企業の 36.6%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。特に事業承継問題の解決や貴重な経営資源の散逸を防ぐ手段として M&A に期待感を持っている様子が明らかになった。M&A を検討し、業容拡大を目指している企業は多い。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高く、「買い手」「売り手」企業を問わず 7 割前後となっている。

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約半数の企業で 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。

【 内容に関する問い合わせ先 】

株式会社帝国データバンク 水戸支店 情報担当

TEL 029-221-3717 FAX 029-232-0272

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。