TDB

株式会社帝国データバンク
静岡支店
静岡市葵区追手町 9-22
TEL：054-254-8301
http://www.tdb.co.jp

特別企画 ： M&A に対する静岡県内企業の意識調査

企業の 38.4%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[1]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～6 月 30 日、調査対象は静岡県内企業 614 社で、有効回答企業数は 302 社（回答率 49.2%）。
※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 38.4%となった。その内訳は、「買い手となる可能性がある」が 23.2%、「売り手となる可能性がある」が 9.6%、「買い手・売り手両者の可能性がある」が 5.6%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 38.1%、「分からない」が 23.5%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」「財務状況」が 78.2%で最も高かった（複数回答、以下同）。次いで、「事業の成長性」（65.5%）、「経営陣の意向」（59.8%）、「従業員の処遇」「技術やノウハウの活用・発展」（57.5%）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、「従業員の処遇」が 73.9%でトップ（複数回答、以下同）。次いで、「金額の折り合い」（65.2%）、「経営陣の意向」（56.5%）、「人事労務管理や賃金制度」（47.8%）、「取引先の状況」（37.0%）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、約半数の企業で「M&A の必要性は高くなる」（48.0%）と回答した。また、必要性は「変わらない」が 26.5%となり、「M&A の必要性は低くなる」が 0.7%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められる。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。

©TEIKOKU DATABANK, LTD.

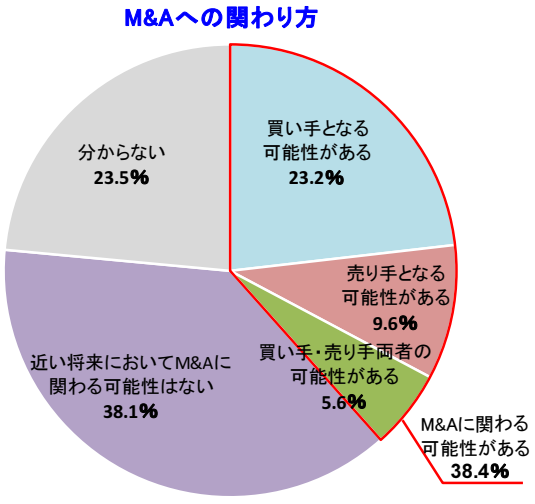
1. 今後 5 年以内に『M&A に関わる可能性がある』企業は 38.4%

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[2,3]）企業は 38.4%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 38.1%、「分からない」が 23.5%となった。企業の 3 社に 1 社以上が何らかの形で 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概ね同水準となった。

『M&A に関わる可能性がある』企業を業界別にみると、『不動産』『運輸・倉庫』が 50.0%でトップとなった。次いで『卸売』（49.0%）、『サービス』（44.1%）『建設』（40.9%）が 4 割台で続いた。

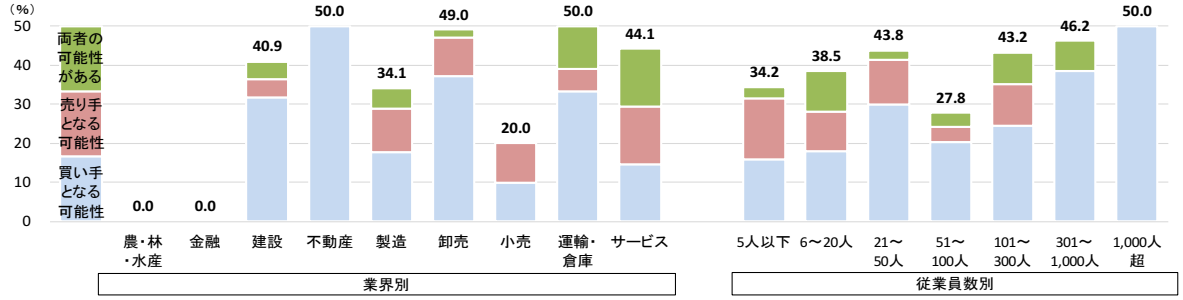
従業員数別にみると、「1,000 人超」（50.0%）が半数となり最多となった。最も低い「51～100 人」（27.8%）と比較すると 22.2 ポイント上回っていた。

「M&A に関わる可能性がある」企業からは、「海外生産化を展開した企業が現地で上手くいかず、撤退する際に M&A を使うことも有効だと思える。これからの日本は人口減少が続くので M&A は当たり前なことになるかもしれない」「既存の事業を継続していくだけでは、縮小していくしかないと思料。一から新規事業を起こしていくには、時代の流れが速すぎるので、M&A は必要なことだと思う」（製造）といった声が聞かれた。



注：母数は有効回答企業302社

「M&Aに関わる可能性がある」割合～業界・従業員数～



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回答した企業

©TEIKOKU DATABANK, LTD.

2. M&A を進める上で、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

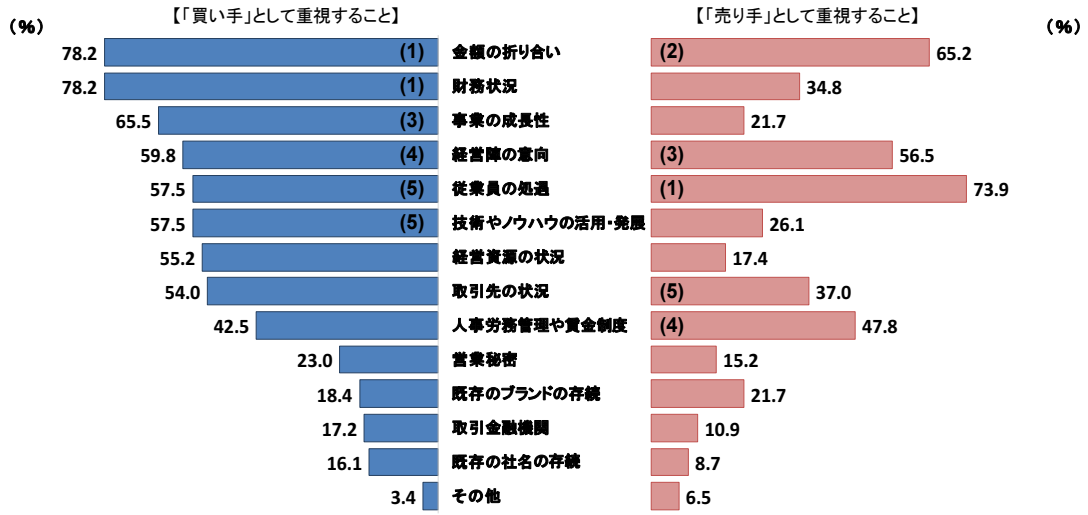
「買い手となる可能性がある」または「買い手・売り手両者の可能性がある」企業に対して、買い手として相手企業に M&A を進める上でどのようなことを重視するか尋ねたところ、「金額の折り合い」「財務状況」が 78.2%で最も高かった（複数回答、以下同）。次いで、「事業の成長性」（65.5%）、「経営陣の意向」（59.8%）、「従業員の処遇」「技術やノウハウの活用・発展」（57.5%）が続いた。

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 73.9%でトップとなり、「買い手」の同選択肢を 16.4 ポイント上回った。企業からも「従業員が精神的にも経済的にも豊かでいられる M&A であって欲しい」（運輸・倉庫）などの声が聞かれ、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」（65.2%）、「経営陣の意向」（56.5%）、「人事労務管理や賃金制度」（47.8%）、「取引先の状況」（37.0%）が上位にあげられた。

「金額の折り合い」は「買い手」「売り手」企業ともに高く、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。

また、「最も重視するのは現在のコアコンピタンスとのシナジー性。即ち、1+1 が 2 以上になるものを求めている。次に重視するのは地域性で本社から目の届く範囲というのが重要事項」（製造）、「M&A 仲介業者の手数料が高すぎる。買い手として依頼出来ない」（建設）などといった意見もあがった。

M&Aを進める上で相手企業に重視すること（複数回答）

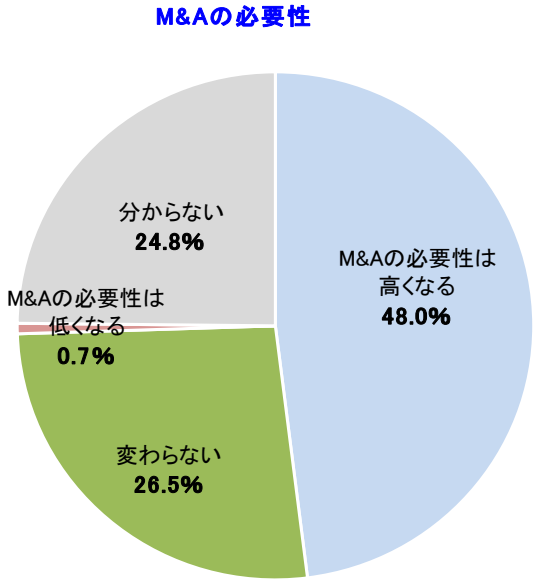


注1：左のグラフは「買い手」として重視すること、右のグラフは「売り手」として重視すること、（ ）内は上位5位を示す
注2：左のグラフの母数は、「M&Aの買い手となる可能性がある」又は「買い手・売り手両者の可能性がある」と回答した企業87社
注3：右のグラフの母数は、「M&Aの売り手となる可能性がある」又は「買い手・売り手両者の可能性がある」と回答した企業46社

©TEIKOKU DATABANK, LTD.

3. 企業の 48.0%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 48.0%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 26.5%、「M&A の必要性は低くなる」が 0.7%であった。約半数の企業で M&A の必要性が高まると考えている。



注：母数は有効回答企業302社

「M&A の必要性は高くなる」と認識している企業からは、「外注加工委託先の事業承継の問題が発生するものと考えられます。その場合、委託先の事業を承継すべく M&A を視野に入れる必要がある」（サービス）、「経営統合による事業効率化が避けて通れないとの判断より、M&A をする価値のある所は吸収し、それ以外は淘汰されるべきであると考える」（運輸・倉庫）などといった意見があがった。

まとめ

本調査結果から、企業の 38.4%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高く、「買い手」「売り手」企業を問わず上位であった。

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。

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。

©TEIKOKU DATABANK, LTD.

【 内容に関する問い合わせ先 】

株式会社帝国データバンク 静岡支店　担当：竹岸　隆浩

TEL 054-254-8301　FAX 054-254-6602

当リリース資料の詳細なデータは景気動向調査専用 HP（http://www.tdb-di.com）をご参照下さい。

リリース資料以外の集計・分析については、お問い合わせ下さい（一部有料の場合もございます）。

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。