

特別企画：M&A に対する道内企業の意識調査

企業の 29.5%が M&A の「可能性あり」 ～買い手は「金額の折り合い」、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と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ひとつとして、M&A¹が注目されている。

そこで、帝国データバンク札幌支店は、M&A に対する道内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 月調査とともにを行った。

※調査期間は 2019 年 6 月 17 日～30 日、調査対象は道内 1132 社で、有効回答企業数は 499 社（回答率 44.1%）。

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 29.5%となった。その内訳は、「買い手となる可能性がある」が 17.2%、「売り手となる可能性がある」が 6.8%、「買い手・売り手両者の可能性がある」が 5.4%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 41.5%、「分からない」が 29.1%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 77.9%で最も高かった（複数回答、以下同）。次いで、「財務状況」（71.7%）、「事業の成長性」（66.4%）、「経営陣の意向」（59.3%）、「従業員の処遇」（58.4%）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 77.0%でトップ（複数回答、以下同）。次いで、「金額の折り合い」（72.1%）、「経営陣の意向」（65.6%）、「事業の成長性」（39.3%）、「人事労務管理や賃金制度」（36.1%）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、半数近くの企業で「M&A の必要性は高くなる」（47.7%）と回答した。また、必要性は「変わらない」が 21.4%となり、「M&A の必要性は低くなる」が 1.8%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29.5%

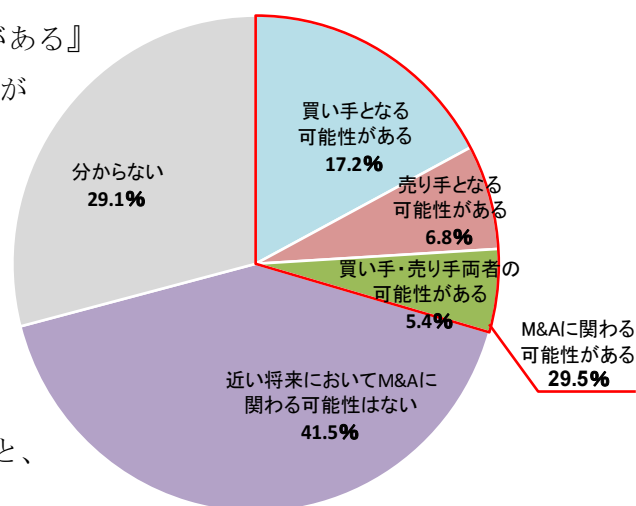
近い将来（今後5年以内）における自社のM&Aへの関わり方について尋ねたところ、『M&Aに関わる可能性がある』

（「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29.5%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41.5%、「分からない」が29.1%となった。企業の3割近くが何らかの形でM&Aに関わる可能性がある一方、M&Aに関わる可能性のない企業も4割を超えた。

『M&Aに関わる可能性がある』企業を業界別にみると、『金融』が42.9%でトップとなった。次いで、『サービス』（35.4%）、『建設』（35.0%）、『不動産』（31.8%）が3割台で続いた。他方、『農・林・水産』は0.0%、『運輸・倉庫』（13.3%）は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。

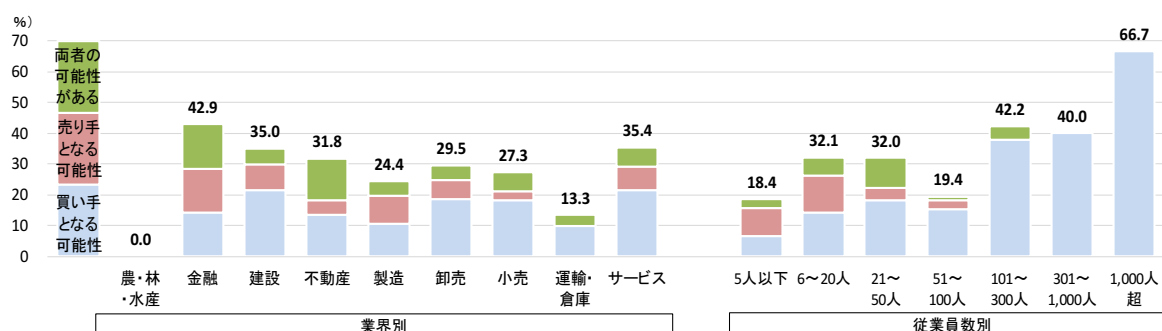
従業員数別にみると、従業員数が多くなるにつれてM&Aに関わる可能性が高くなる傾向が表れた。とりわけ「1,000人超」（66.7%）では3社に2社となり、「5人以下」（18.4%）と比較すると、48.3ポイント上回っていた。

M&Aへの関わり方



注：母数は有効回答企業499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

「M&Aの買い手となる可能性のある」企業からは、「社員の高齢化から同業との合併により社員数を減らさずに仕事を継続していくことを考えている」（建設）や「中小企業の後継者不足がさらに強くなると思われるなかで、規模拡大に必要な能力ある従業員の確保のためにはM&Aは非常に有効な手法。ただし、相手先の資産価値などを細かく判断して買わなければならない」（運輸・倉庫）といった高齢化や後継者難に対応するための選択肢としてM&Aを検討している意見があげられた。

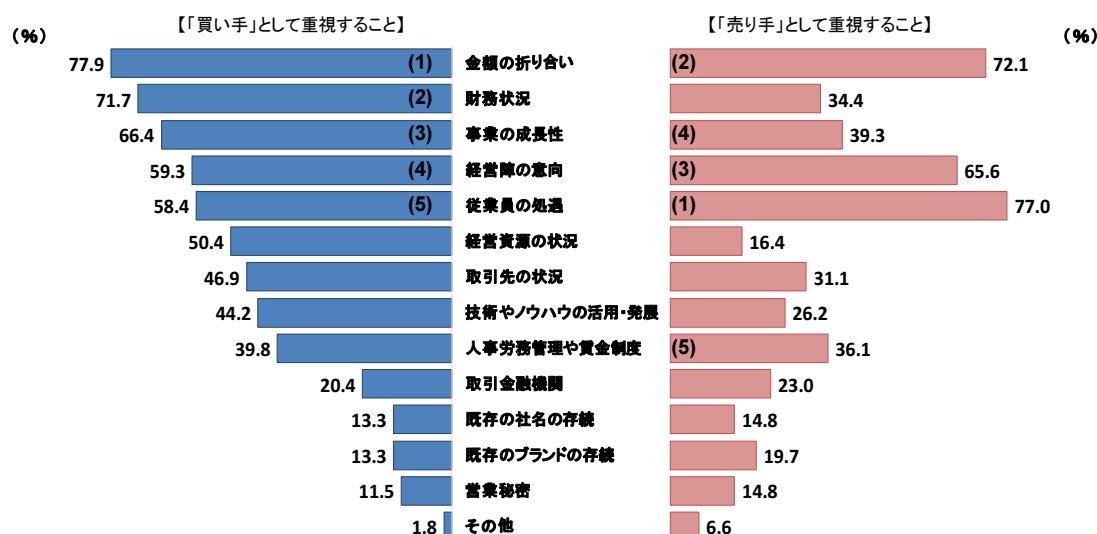
2. M&Aを進める上で、買い手は「金額の折り合い」、売り手は「従業員の処遇」を最も重視

「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」が77.9%で最も高かった（複数回答、以下同）。続いて、「財務状況」（71.7%）、「事業の成長性」（66.4%）、「経営陣の意向」（59.3%）、雇用維持などの「従業員の処遇」（58.4%）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77.0%でトップとなり、「買い手」の同選択肢を18.6ポイント上回った。

企業からは、「M&Aにより企業の効率化がアップする部分が多いと思うが、それに伴い縮小する部分もあるので、リストラになる部門や人も出てくると思う」（情報サービス）といった意見が聞かれた。

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113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61社

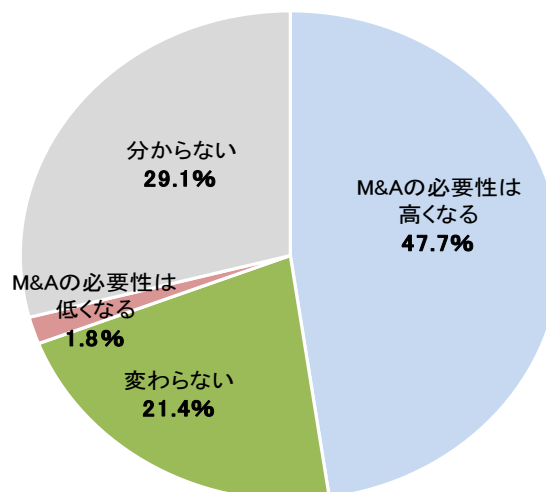
3. 企業の47.7%が今後「M&Aの必要性は高まる」と認識

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47.7%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21.4%、「M&Aの必要性は低くなる」が1.8%であった。半数近くの会社で

M&Aの必要性が高まると考えている。企業からは、「企業文化が異なる企業が一緒になることはマイナス面もある。マイナス面を十分、社員や取引先に説明し、それを超えるメリットがあることやより良いサービス提供につながることを説明できることが重要」（情報サービス）という声があった。

また、「信頼のおけるM&A会社や仲介を依頼したが、なかなか見当たらない」（建設）、「専門のM&A仲介会社に対しては多額のフィーの支払いが必要と聞かれることから、なかなか気軽に依頼はできない」（出版・印刷）、「企業の買い手側になりたいが、売り手側の情報、コンタクト方法が難しい」（運輸・倉庫）など企業がM&Aを進める上で仲介業者との関係や情報収集、コンタクトに頭を悩ませている様子もうかがえた。

M&Aの必要性



注：母数は有効回答企業499社

まとめ

本調査結果から、企業の29.5%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。特に中小企業からは「同業では後継者不足によるM&Aが増加しており、今後も少なからず増えると思われる」（専門商品小売）といった声もあるように、事業承継の解決を防ぐ手段として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、「売り手」「買い手」企業問わず7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割近くの企業で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意見が聞かれた。

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 札幌支店 担当:柳澤、篠塚、香川
TEL 011-272-3933 FAX 011-272-3934

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。