

12/22

# 強くなれ 中小

今どきの事業承継 ㊦

親族承継が減るなか、目立つのがM&A（合併・買収）を活用した承継事例だ。M&A助言のレコフ（東京・千代田）によると事業承継に関連したM&Aは5年間で2倍に増えた。買手の動きも活発化し売上高が10億円に満たない町工場にも波が広がりにつつある。

ポンプや食品用機械を手がける日新製作所（大阪市）は10月、工業用ベ

## 近畿

### 町工場にもM&Aの波

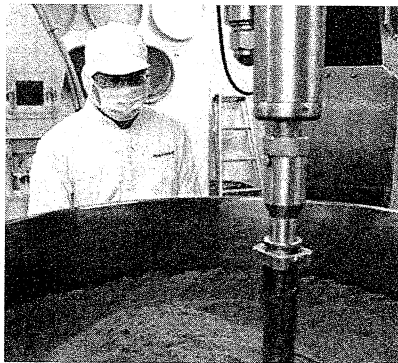
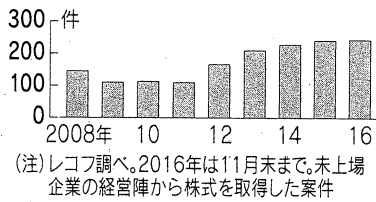
#### 販路や調達先広げ成長へ

ルトを手がけるポパール興業に全株式を売却した。決断したのは創業家で2代目の岩本浩二氏（58）だ。機械設備を作り続ける町工場で売上高は3億円弱。受注は好調だったが、息子が27歳と若く、後継者には若すぎることが悩みだった。

#### 理念や雇用継続

岩本氏を含め創業家が全株式を保有していたが、「会社の発展を考えたいときに営業力の強い会社と組みたい」とM&Aの検討を始めた。半年間検討し、8月に仲介業者を通じてポパール興業を

事業承継目的のM&Aは増えている



がなかったが上場企業で知名度があり、広い顧客基盤を持つポパール興業と岩本氏の思惑が一致。岩本氏は代表権のない会長に就き経営を見守る。「九州や関東など新たな地域に販路が広がった」。唐辛子などの調味料を製造する向井珍味堂

（大阪市）の元社長、中尾敏彦氏（61）はこう感じている。従業員約40人、売上高は約10億円の中小企業だったが2013年に食品製造のヒガシマルに全株式を売却した。3代目の中尾社長は体調を崩したのを機に売却先を探し始めた。企業理念や

向井珍味堂はヒガシマルに全株式を譲渡した（香辛料などを製造する工場）

雇用の継続などへの理解が深いヒガシマルを選び、顧客基盤や調達先が広がった。

レコフによるとM&Aによる事業承継件数は16年（11月末まで）で全国で243件。12年以降は上昇傾向にある。M&Aで一般的なのが株式譲渡だ。自社株を買収企業に譲渡して会社の経営権を移す。取引関係や雇用が引き継がれれば、承継が円滑に進み、成長機会が広がる。活用する企業が増えている。

#### 金融機関も支援

中小企業庁の調査によるとM&Aを含めて経営者が交代した企業の利益率は高くなる傾向がある。07、08年度に経営者

が交代した企業の14年度不安だ。会社の買い手がの経常利益率は1・88%。池田泉州銀のフィナンシャルアドバイザーには経営者から相談が相次ぐ。「今期の相談件数は前期の3倍になりそう」と朴木健吾部長は打ち明ける。買手の意欲は旺盛でマイナス金利を背景にファン

経営者の関心も高い。三井住友銀行とSMB C日興証券が10月に神戸市で開催した事業承継フォーラム。経営者など約100人が参加し会場はほぼ満席になった。三井住友銀行プライベート・アドバイザー部の深谷浩平部長はM&Aを活用し、市場も大きい。ただM&Aで会社を売却する場合、優れた技術や顧客基盤などを保有していることが基本的な条件となる。検討する企業は必ずしも財務体質が良好とは言えない場合もあり、本業を磨く努力が欠かせない。

た承継の利点の一つに「資産ある後継者の選択肢が多いことを挙げる。金融各社も中小企業の事業承継支援を強化し、大同生命保険や池田泉州銀行は事業承継を支援する専任者を増やしている。「息子の経営手腕が