

## 中小企業のM&Aの見方が肯定的に変化、 事業拡大に有効との声も

—全国中小企業景気動向調査の結果から—

### ポイント

- ▶ 中小企業の経営者の中で、M&Aに対する肯定的な意見が増加している。
- ▶ 若い経営者ほどM&Aに対し、従業員の雇用の維持や事業拡大の戦略の1つであるといった前向きな捉え方をする傾向がみられる。
- ▶ M&Aに対し、経営者が肯定的な企業では相対的に業況が良い一方、否定的な企業では相対的に業況が悪い傾向にある。
- ▶ 信用金庫はコンサルティング機能を有効活用し、取引先企業の事業拡大を目指したM&Aへの取組みをサポートするなど、継続的に支援することが望まれる。

### はじめに

中小企業の経営者が高齢化していくなかで、事業承継への対応が必要不可欠であるケースも増えていよう。しかしながら、様々な事情から親族内承継や従業員承継ができない企業も多く、これらの企業が事業を今後も継続していくなら、M&Aのように思い切った手段も必要となってくる。

一方で、業容拡大に積極的な中小企業のなかには、M&Aによる事業買収を事業範囲の拡大、他地域への進出、人手不足の解消といった前向きな手段として活用しているケースもみられている。

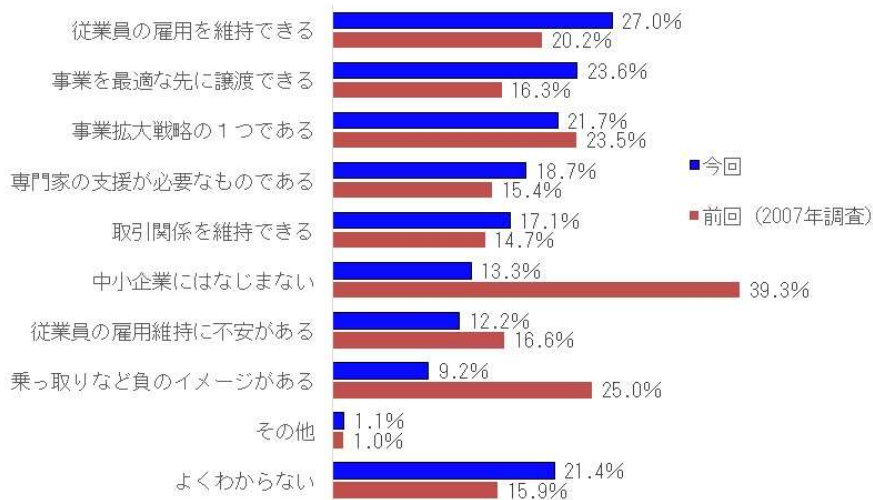
そこで今回は、全国の信用金庫の協力を得て四半期ごとに実施している「全国中小企業景気動向調査」の結果を基に、中小企業におけるM&Aへの認識について分析した。

### 1. M&Aについて肯定的な認識が広がる

M&Aへの認識については、「従業員の雇いを維持できる」の回答割合が27.0%と最も大きくなり、前回(2007年)に同様の調査をした時の20.2%から上昇した。「事業を最適な先に譲渡できる(23.6%)」も、前回(16.3%)から上昇し、総じて肯定的な認識が強まっている。一方、「中小企業にはなじまない(今回13.3%、前回39.3%)」、「乗っ取りなど負のイメージがある(今回9.2%、前回25.0%)」など、否定的な認識は総じて弱まった(図表1)。

今回のコメントをみると、「M&Aについては売上増大や人手不足解消のためのチャンスととらえ、金庫には情報提供を求めている。(総合建設業 山形県)」や「過去にM&Aを活用して従業員を増やしたことがあり、今でも関心が高い。(土木、建設工事一式 静岡県)」のように、M&Aに対して肯定的な声がある一方、「事業譲渡についてはあまりいい印象を持っておらず、自社にメリットがあるとは感じていない。(酒類小売 神奈川県)」や「M&Aについては、高額な手数料がかかる面倒な手続きと感じている。(建物売買 静岡県)」のように、否定的な声も聞かれている。

(図表1) M&Aについての認識



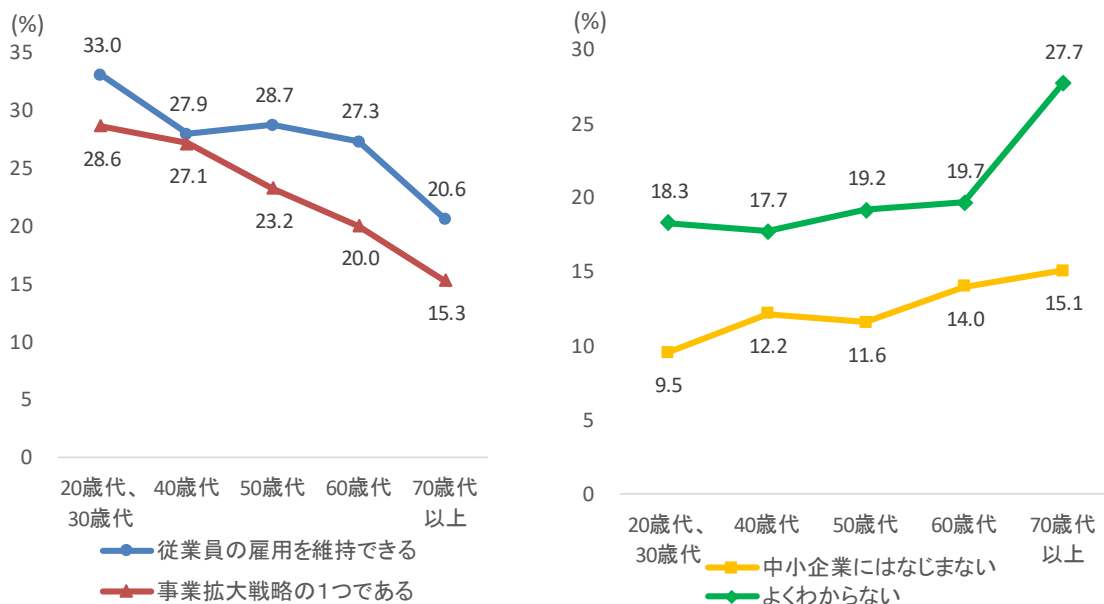
(備考) 1. 最大3つまで複数回答

2. 全国中小企業景気動向調査をもとに信金中央金庫地域・中小企業研究所作成

## 2. 経営者が若く、業況の良い企業でM&Aに肯定的

とりわけ、若い経営者ほどM&Aについて肯定的な見方をする傾向がみられる。具体的には、「従業員の雇用を維持できる」や「事業拡大戦略の1つである」といった回答の割合が若い経営者ほど高いものとなっている(図表2左)。一方で、「中小企業にはなじまない」や「よくわからない」といった否定的な回答の割合は、経営者が高齢なほど高い傾向がみられる(図表2右)。

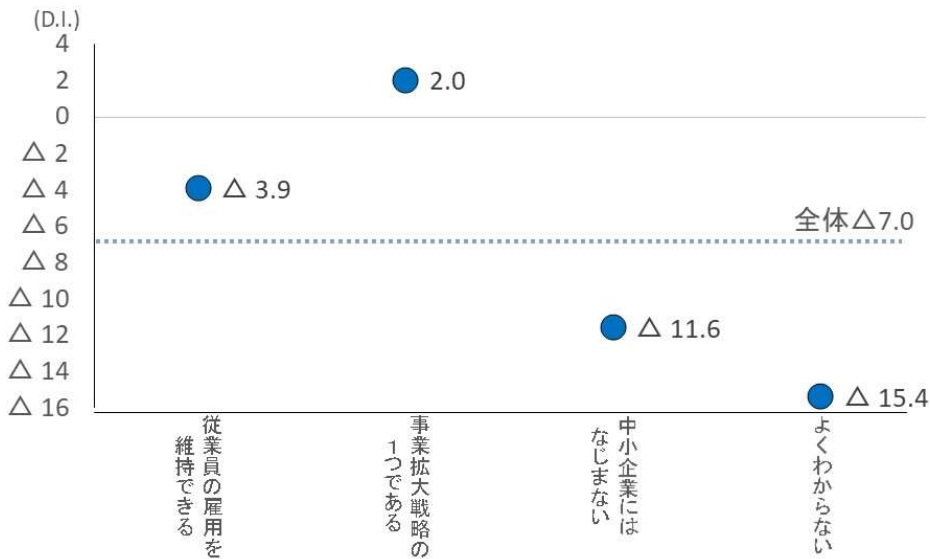
(図表2) 経営者の年齢別にみたM&Aについての考え方



(備考) 全国中小企業景気動向調査をもとに信金中央金庫地域・中小企業研究所作成

また、「従業員の雇用を維持できる」や「事業拡大戦略の1つである」といった肯定的な回答をした企業群の業況が相対的に良い一方、「中小企業にはなじまない」や「よくわからない」といった否定的な回答をした企業群の業況は相対的に悪いものとなっている(図表3)。

(図表3) M&Aについての考え方別にみた業況



(備考) 全国中小企業景気動向調査をもとに信金中央金庫地域・中小企業研究所作成

コメントをみると、「規模拡大によるメリットを見込めるため積極的にM&Aを考えている。(介護事業 北海道)」や「M&Aについては、事業拡大戦略の1つと認識している。(集成材製造 千葉県)」のように、M&Aを通じた事業拡大に関心があるという声が聞かれる一方で、「自社のような小さい規模の企業ではM&Aの必要性を感じていない。(自動車架装 北海道)」や「M&Aについてはよく理解しておらず、興味もない。(建設用金属製品製造 新潟県)」のように、M&Aに関心がないという声もある。

### まとめ (おわりに)

本稿では、M&Aに対する見方の変化を分析した。結果、M&Aについて肯定的な捉え方が広がっていることがわかった。その傾向は若い経営者ほど顕著で、従業員の雇用の維持や事業拡大の戦略の1つであるといった捉え方をしており、そういった肯定的な捉え方をする企業群の業況が相対的に良いこともわかった。

実際のヒアリングの中で、M&Aを事業承継における親族承継や社内承継が行えなかった場合の最終手段であると否定的に捉える中小企業の経営者は一定数いるが、そういった認識を変化させることも信用金庫の役割の一つであろう。

M&Aは時間や労力を要するが、事業拡大のための有効な手段の一つであるということ、本稿を通して、認識してもらえれば幸いである。コロナ禍から抜け出しつつある中で、中小企業の健全な育成発展のため、信用金庫はコンサルティング機能を有効活用し、取引先企業の事業拡大を目指したM&Aへの取組みをサポートするなど、本業を支援していくことが望まれる。

以上

本レポートは発表時点における情報提供を目的としており、文章中の意見に関する部分は執筆者個人の見解となります。したがって、投資・施策実施等についてはご自身の判断をお願いします。また、レポート掲載資料は信頼できると考える各種データに基づき作成していますが、当研究所が正確性および完全性を保証するものではありません。なお、記述されている予測または執筆者の見解は予告なしに変更することがありますのでご注意ください。