

ならちゆうしん経営研究会 例会報告

第 342 回 研究会

日時 令和 2 年 2 月 19 日(水) 午後 4 時 ~ 午後 5 時 40 分
場所 奈良中央信用金庫 3 階 ホール
講師 株式会社 日本M&Aセンター
法人営業部 しんきん地域活性化支援室長
飯塚 仁康 氏
テーマ 「M&A」セミナー
中小企業における事業承継・M&Aについて
～「人がおれへん」状況下における中小企業経営のヒント～

今回の研究会は、株式会社日本M&Aセンターより、法人営業部、しんきん地域活性化支援室長の飯塚仁康様を講師にお招きして、「M&A」をテーマに、ご講義を頂きました。

ご講義の前に、このたび、代表取締役社長に就任されました株式会社山田プラスチック工業の山田育弘様より、就任のご挨拶がありました。

事業拡大のための成長戦略として、M&Aは有効な手段であります。一方、企業経営者の高齢化、後継者不在による事業譲渡に対するニーズも増加しており、中小企業に置いても大変重要なテーマでございます。今回は、中小企業における後継者の不在問題、事業承継、M&Aに対して企業が取り組むべきポイントを分かり易く、ご講義頂きました。

最初に、奈良県における事業承継の現状について、お話を頂きました。調査によりますと奈良県は今後、生産年齢人口の減少が著しく社員が確保しにくい状況になっていきます。また奈良県内の中小企業の後継者不在率は 56.7%で、全国平均 55.6%を上回り、近畿では最も高く、全国でも 12 番目の高さで沈滞感が否めません。しかし、奈良県は教育水準が全国屈指の高水準で、高い潜在力があり、円滑な事業承継により、現在、他都府県（特に大都市圏）に就職している優秀な高校生の受け皿となる優良企業や、小粒でもキラリと光るスター企業の創出が必要とのことです。

本題に入り、第三者による承継（M&A）が、これから身近なところで起こり得ること、そして、それは「うちの会社の取引先と従業員を引き受けてくれませんか」というお願いをする譲渡の立場と、お願いをされる譲受の立場です。両者の観点から、具体的に今、何を、検討・準備したら良いのか？について、ご講義を頂きました。

まず株主の整理とチェックです。非常に重要となる株主のチェックについて、確定申告書別表 2（同族会社等の判定に関する明細書）の見方について実務的な説明がありました。続いて、M&Aにより得られる相乗効果について、ご講義を頂きました。それには、自社及び相手企業の「事業フロー」を書き、自社に足りないもの・あったらいいものを把握し

ていくのが、重要とのことです。相乗効果の基本は、たすきがけとなります。それは、相手先企業の取扱商品を自社の販売先に販売できるか？自社の取扱商品を相手先企業の販売先に販売できるか？ということです。そして、「男×女、北×南、夏×冬、大×小、外×内・・・」等の2面性を意識し、自社にないものを相手先企業に求めることが基本で、しっかりとした視点と観点を保つことが重要とのことです。

最後に京都府の惣菜店と、新潟県のタクシー会社のM&A成功事例について、感動的なエピソードも交えてご紹介頂きました。

今回のテーマは、会員の皆様の会社にとっても重要な、関心の高い内容ですので、講義が終ってからも、多くの質問が寄せられました。飯塚様、貴重なご講義をありがとうございました。

以上



講師 日本M&Aセンター しんきん地域活性化支援室長 飯塚 仁康氏