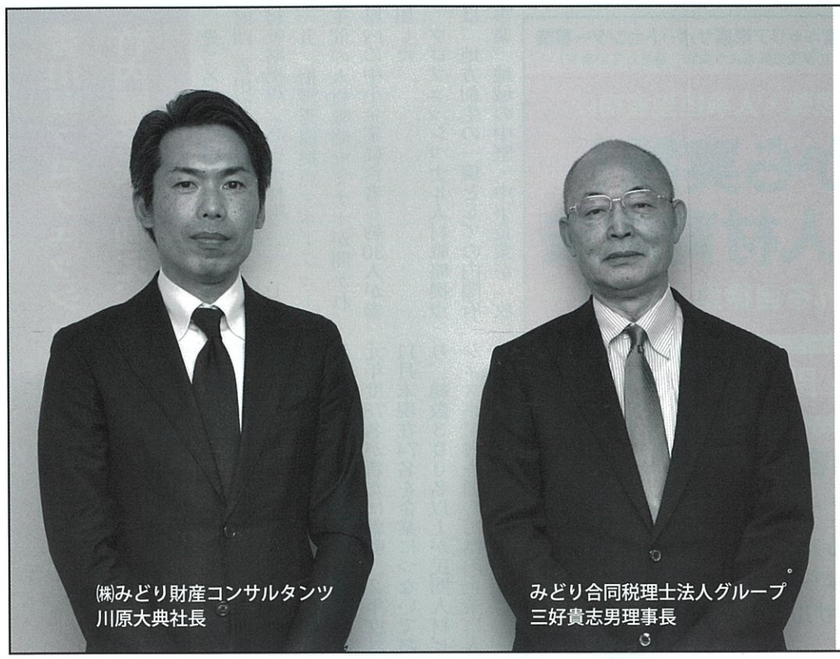
M&Aの支援を強化する みどり合同税理士法人グループ

2月にM&Aセミナー開催へ



㈱みどり財産コンサルタンツ 川原大典社長

みどり合同税理士法人グループ 三好貴志男理事長

顧客先の持続的成長を支える専門家集団、みどり合同税理士法人グループ（高松市栗林町一―一八―三〇　三好貴志男理事長）。

企業の税務会計はじめ事業承継・M&A支援、経営コンサルティングなど、グループ11社がそれぞれの専門分野で企業に寄り添う。

いま、企業や事業の合併、買収を行うM&A事業がグループ内でも重要な課題となり、M&A市場の拡大とともに存在感を高めている。地元に密着した会計のプロフェッショナルとして、支援実績も拡大中だ。

現在グループ内で同事業に取り組むのは、㈱みどり財産コンサルタンツ（川原大典社長）、㈱みどり未来パートナーズ（三好貴志男代表）の2社。

両代表に、コロナ禍におけるM&Aの現状を尋ねた。

▽みどり財産コンサルタンツの役割は

【川原社長】　中小企業の、主に親族内事業承継のお手伝いということを事業の柱に展開してきました。その中で、近年はM&Aのお手伝い、案件数が増えている状況です。

経営者の、M&Aに対する意識が変わってきたという印象を持っています。

数年前は年間で1～2件程度の成約、並行して進む案件はなかったのですが、いまは常に10案件以上が並走しており、M&Aを取り巻く環境の変化を感じています。

みどりグループ全体では、大手のM&A仲介のプレーヤー、金融機関等と提携をしており、中でも当社は地方銀行との提携が上手く進行しています。

高松を本拠地としたグループですから、エリアは四国、中国が中心です。最近は、関東圏ほかの企業からWebでの問い合わせも増えてきました。

▽コロナ禍でM&A市場の変化は

【川原社長】　新型コロナウイルスの国内感染が確認され、M&Aの取引自体は昨春の一時期ストップしました。

とは言え皆さんビジネスは続いていますから、一時止まった案件を再考するようになり、8月以降に取引終了、決済していく流れが戻ってきました。昨年11月からは新しい案件の掘り起こしが始まっている状況です。

コロナで実体経済に影響が出て、経営の継続性に対して強い危機感を持たれた経営者が増えたように思います。

大手信用調査会社の実施した四国地区の事業承継に対する意識調査の報告によると、約7割の企業が事業承継を経営上の問題として認識している、また事業承継に対する関心が高まった企業が増えています。事業承継の計画の有無については「計画があり、進めている」が約2割、「計画はあるが、まだ進めていない」を含めると、4割超が事業承継の計画ありとなりました。そして近い将来、事業承継の手段としてM&Aに関わる可能性があるという回答は4割近くとなっています。全国調査でも同じような結果が出ています。

経営者が70代くらいまでは、いつかは事業承継を何とかしようと考えていても、80代になると承継を諦めてしまったようなケースもあるように思います。そういうところでも、継続ということに大きな価値があると我々は考えます。マーケットを持っている、また優秀な技術や人材を持っている企業を、違う人が承継することでまた価値が上がることがあります。その掘り起こしをしていくことも当社の使命です。

▽掘り起こしの具体的なアクションは

【川原社長】　媒体やWebでの情報発信のほか、今年以降は新たなセミナーを企画していきます。

2月には4日㈭、10日㈬、19日㈮の3回、会社の価値を高めるための事業承継セミナーを当ビルで開催いたします。

4日は「ニューノーマルを生き抜く ―企業価値を高める「事業承継」の選択肢―」、10日「息子に事業を引き継がせたくなかった二代目社長が、M&Aで第三者に事業を引き継いだ話」、19日は「祖業が非中核事業になり得る可能性を直視し、後継社長が事業譲渡で祖業を売却するまでの苦悩と決断」のテーマで予定しています。

実際の我々のお客さまで、M&Aで会社、事業を売却した経営者に登壇頂くセミナーです。M&Aに至った経緯、M&Aをやってみて感じたことなど、経営者の生の声を聞ける貴重な機会となるはずです。

Zoomを使ったWeb受講も可能です。定員に限りがありますので、M&Aに関心のある経営者、事業承継予定者の方は早めにお問合せを頂ければと思います。

▽みどりグループでのM&A取り組みは

【三好代表】　M&Aを最重要課題のひとつとしています。なかでも力を入れているのが、みどり財産コンサルタンツと、1990年からM&Aアドバイザリーをしてきた、みどり未来パートナーズの2社です。

会計事務所である我々がお役に立てる部分です。数字を見てアドバイスできますから、あまり良くなかった会社が、M&Aにより、良くなるというケースが多々あります。

みどりグループのM&Aの特長として、仲介だけでなく、その後のPMI（ポスト・マージャー・インテグレーション）、つまり成立後の統合支援まで対応できる点があげられます。

実際、我々自身も企業を買収し、再生する取り組みをしています。直近でも中四国エリアで4社を取得しましたが、その後業績も良くなっています。

M&A後のアフターフォローをきちんとできるからこそ、M&Aに力を入れていかなければならないと思っています。

全国展開しているような大手のM&A仲介会社と違うのは、企業の近くにいますから、小規模資金のM&Aにも対応できることです。地元企業と地元企業のM&Aは、当社は地域のプレーヤーとしてきめ細かい対応ができますから成約率が高くなります。

コロナ禍で先行きが見通せなくなり、不安になっている経営者が「これまで迷ってきたが、コロナ騒動で決断した、会社を売ろう」というケースが増えました。

我々は買い手企業から依頼を受け、売り手企業を探すことをメインにしていますが、その反応率が凄く高くなりました。ダイレクトメールを送付して、過去には1％程度だった反応が、1割近くになっているのです。

2020年はグループで17案件をM&A契約締結までお手伝いしています。

▽今後のM&A市場は

【三好代表】　近年は、買い手企業、売り手企業ともに案件の数が一桁変わってきました。

経営戦略として、多くの経営者はM&Aということを意識しています。買収を経験した経営者は、有効性を認めさらに新しい買収先を探すということになっています。

しかし、世の中には信頼度の低いM&A情報が氾濫しているのも事実です。以前、当社のお客さまが、我々のような専門家や金融機関を介さずにダイレクトに取引をした小規模なM&Aがありました。結果、見せられていた数字と実態の数字が全く違い、係争になったということがありました。

こうしたリスクに備えるため、令和三年度の税制改正では中小企業がM&Aで会社を取得した場合、一定の条件の下、取得価額の70％までを損金に算入する事を認めると言う、画期的な税制が導入されます。この制度によりM&Aがますます活発になることは間違いありません。

【川原社長】　M&A市場が成長することはもちろん、必要性が高まることとなりそうです。

コロナの影響が今年も続くとみており、ビジネスからの撤退ということを意識せざるを得ない経営者が増えてくると思われます。その時に単純に廃業という決断をすることも否定はしませんが、なんとか企業を残す方法を模索して欲しいと思います。

事業承継というのは、企業価値を高めていく上で避けて通ることのできない通過点です。経営者が変わるため、視点が変わります。それでビジネスの中身が変わり、企業価値が高まるということがあるのです。

経営状態のよくない企業でも、時間をかければ買い手が見つかります。決して諦めない姿勢が重要です。（了）