

M&Aのプロフェッショナル二人がタッグを組み、

小規模M&A仲介のさらなる市場に挑む！

団塊の世代の高齢化が進み、現在では事業承継問題が顕在化している。こうした状況の中で、中堅・中小企業をコアターゲットに、小規模M&A仲介に注力しているのが、Future made コンサルティング合同会社だ。同社はM&Aに関する経験と実績が豊富な公認会計士・税理士の二人がタッグを組み、2018年に設立された。代表社員の一人である、天野邦郎氏に話を伺った。



天野 邦郎氏 プロフィール

Kunio Amano



公認会計士・税理士。2003年、新日本有限責任監査法人に入所。国内監査部門において、様々な業種の上場会社監査業務に従事。2009年、株式会社AGSコンサルティングに入社。M&A、事業再生、IFRSによる財務諸表作成支援等に従事。2012年、株式会社ワークスアプリケーションズに入社。内部管理体制構築や客先への固定資産システム導入に従事。2017年、天野邦郎公認会計士事務所を設立。2018年、Future made コンサルティング合同会社を設立。代表社員となる。

篠原 正裕氏 プロフィール

Masahiro Shinohara



公認会計士・税理士。2007年、新日本有限責任監査法人に入所。監査業務やIPO業務などに携わる。2012年、株式会社AGSコンサルティングに入社。マネージャーとして事業再生・事業承継・IPOコンサルティングをはじめ、様々な業務を経験。2015年、株式会社オプティマスグループに入社。財務監査として運転資金・M&A資金の調達やIPOの業務に携わる。2018年、Future made コンサルティング合同会社を設立。代表社員となる。

貴社の強みについてお聞かせください。

私ともう一人の代表の篠原も、前職では大手企業や上場企業のM&Aや事業再生に関する調査を担い、かなりの数の案件に携わってきました。これまでに場数を踏んできた自負もありますので、経験値の高さが弊社の強みであると感じています。

また、一定以上の業務水準を保ちながら、大手に比べれば間接部門のコストがかからないために「コストパフォーマンスの高い事務所」ではないかと思っています。

現在、中堅・中小企業へのM&A仲介の市場が拡大しているようですが、その要因や背景についてお聞かせください。

団塊の世代の経営者たちの高齢化が進んで、中堅・中小企業の経営者の後継者問題（事業承継問題）が顕在化してきました。かつては、「家業を継ぐ」のが当たり前のような時代でしたが、近年では後継者とされていたご子息が「家業を継がない」選択をすることも多くなってきています。従業員の中に、番頭さんのような方がいたとしても、「経営者にはなりたくない」「他人の人生は背負いたくない」という考えが多いのも現状です。

また、ある程度の規模感に成長した企業では、雇用の維持や事業継続をせずに時間的な価値が喪失すると考えられ、M&Aによる事業承継で会社が生き残る選択が出てきています。

日本全国どこでも大手企業より中小企業の方が圧倒的に多いので、案件及びM&A仲介への参入業者数は増えていくと思います。後継者問題は、新聞や雑誌、テレビ番組などで取り上げられることも多いため、身近な社会問題として世の中に浸透し始めているようにも感じています。そのような状況を踏まえると、今後も市場がさらに拡大していくと予想されます。

中堅・中小企業のM&A仲介で、重要になるポイントとはどんなものでしょうか？

小規模M&Aの場合、売り手側は中堅・中小企業の経営者の会社に対する思いが非常に強いので、売却価格にその思いを反映しようとする傾向が多々あります。しかしながら、買い手側は、あくまでも「時間を買う」という合理的なスタンスになります。このため、思いを反映した売り手側の価格と合理的な買い手側の価格をすり合わせる事が最も重要なポイントになります。

また、意思決定や進行のスピードが遅いため、迅速かつ柔軟な対応力が求められる点も重要です。最後に、これは中堅・中小企業に限らず、あらゆるM&A仲介に言えることですが、従業員の影響を考慮した伝え方や、取引先も含めた情報漏洩の配慮も重要なポイントであると考えています。

今後の展望についてお聞かせください。

中小企業庁によって、「事業承継・引継ぎ補助金（専門家活用型）」というM&A支援機関に関する補助制度が実施されるようになりました。専門家としての財務調査及びアドバイザー報酬の2分の1が補助されるこの制度に、弊社も申請しました。今までの中堅・中小企業のM&Aの場合は、このような補助制度もなく、価格面で見合わないと判断されると、弊社のような専門家を入れずに、交渉が進むことが多いのが現状だったのです。そうした状況では、コスト面でのメリットはありますが、予期せぬリスクが生じる恐れもあり、M&Aを躊躇する企業も多かったのではないかと思います。

補助制度が浸透していけば、補助金をもとにM&A支援機関に依頼するという流れが今後の主流となるでしょう。補助制度の活用と経営者の後継者問題とが相まって、小規模M&Aの需要は増えていくことが予想されます。私たちもこれまでの経験値をもとに、さらなる市場に挑んでいければと考えております。

M&Aプロフェッショナルによる強力なサポートを、今後は補助金制度の活用によって受けることができるのだ。こうした状況により、同社に対するニーズは、ますますの高まりを見せるであろう。

