

Weekly コラム

平成 30 年 11 月 13 日

〒541-0055 大阪府中央区船場中央 2-1

船場センタービル 4 号館 4 階

船場経済倶楽部

Tel 06-6261-8000

(NPO 法人 SKC 企業振興連盟協議会) Fax 06-6261-6539

人の輪・衆智・繁栄

活動方針



当団体は、異なる業種の経営者が相集い、力を合わせ、自らの研鑽と親睦を通じて、斬新な経営感覚と新たな販売促進を創造して、メンバー同士でより健全な事業所とその事業所のイメージアップを図り、地域社会に貢献できる事業所となることを目的とする。

事業承継の 選択肢としての M&A

中小企業庁「事業承継ガイドライン」では、親族内・従業員承継で後継経営者が見つからない場合などの選択肢として「社外への引継ぎ」をあげており、引継ぎ先を選定するためのマッチングが合意に至れば M&A 等の実行を検討する旨が記載されています。こうした背景から、経営資源を次世代に引き継いでいく選択肢の一つとして、中小企業の M&A への関心が高まっています。

2018 年版中小企業白書に基づいて中小企業における M&A の実態についてみると、中小企業において実際に M&A を実施したことのあつた企業の割合は 11.6%と現状はそれほど多くはないものの、直近の M&A 実施時期については「2015 年以降」と回答した割合が 44%を占めており、足もとで M&A が盛んになっていることがうかがえます。

買い手企業側の M&A の実施目的をみると、「売上・市場シェアの拡大」が最も多く、次いで「事業エリアの拡大」となっており、付加価値向上を企図して M&A を行う企業が多いことがうかがえます。

一方で M&A をした相手先（売り手企業側）の経営者年齢についてみると、「60 歳代」と「70 歳代以上」と合わせた割合が約 7 割を占めています。また、相手先の経営者年齢別に相手先の M&A の目的をみると、相手先経営者の年齢が「60 歳代」や「70 歳代以上」の場合、「事業の承継」を目的とする割合が最も高くなっています。このことから経営者が高齢となり後継者不在の企業においては M&A が活用されていることがうかがえます。

このように中小企業の M&A では、売り手企業側が事業承継を目的としている一方で、買い手企業の多くは事業拡大を目指しており、

これらを結び付けていくことがカギとなるのです。

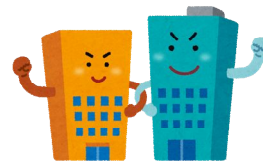
では、中小企業では事業承継を契機とした M&A の取組みが具体的にどのような行われているのでしょうか。そこで 2018 年版中小企業白書で紹介され後継者不足に悩む小規模な調剤薬局の受け皿となっている株式会社大信薬局（本社：福岡県北九州市、従業員 330 名）の取組みについてみていきましょう。

株式会社大信薬局は、北九州を中心に調剤薬局やドラッグストアを運営する企業です。現社長が経営を引き継いで以降、様々な経営改革を進める中で、成長に向けた施策として特に小規模な調剤薬局の M&A に特化しつつ店舗数を拡大させてきました。

売り手の多くは、医薬分業が進んだ約 30 年前に独立した薬剤師であり、現在は 60 歳前後になり事業承継を考える方が多いことから、現社長はそういった調剤薬局のオーナーやその関係者を訪問し、譲渡先の候補の一つとして先方に認識してもらえるように話をしてきました。その結果、地道に構築してきた人脈から紹介を受けるケースに次いで、オーナーから直接問い合わせを受けるケースが多くなっています。M&A 後は、地域や市民に根付いた従来の店舗運営を基本としつつも、仕入れや間接部門の効率化を図り、生産性を向上させています。

最近では、店舗で働く薬剤師の人手不足が深刻化しており薬剤師を自力で確保できず、M&A を考えるオーナーもおり同社の人材供給力への期待が高まっていることから、同社では福岡県内の大学を中心に、薬剤師のインターンや新卒採用を強化しています。

このように小規模事業者においても M&A が後継者問題解決の一つの選択肢として活用されているのです。



記事の内容に関するお問い合わせは事務局までご連絡ください。