

M&A
ベストパートナーズ

M&A=事業承継はもう古い 買主と売主の成長を 実現する手段に

これまでの事業承継をメインとしたM&A仲介とは異なる、新たなコンセプトを掲げた「M&A新時代」が急激に存在感を増している。その中でもM&Aベストパートナーズは、事業成長のためにM&Aを行う「成長型M&A」を提唱。譲渡後も経営者として残り、会社の成長を図る経営戦略としてのM&Aを推進し、数々の優良企業をさらなる躍進へと導いている。

これまでのM&Aの多くは、他社に売却することで事業を存続させる「事業承継」のための取引が一般的であり、売主は後継者のいない高齢のオーナーが多かった。一方、M&Aベストパートナーズが提唱するのは、「成長型M&A」である。売却後もオーナーが経営者として残ることを前提に、自社の経営体力を強くする目的で買主企業の傘下に入るといふ新しい形のM&Aだ。

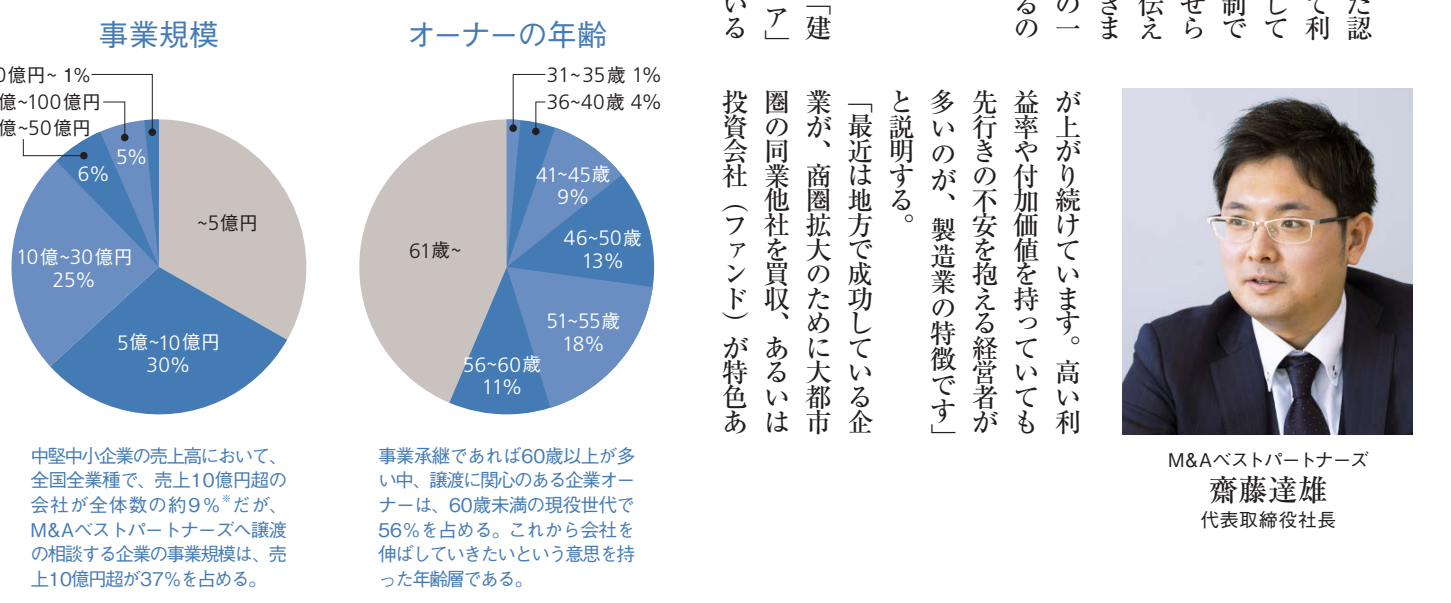
齋藤達雄社長は「私たちがサポートをする売主のオーナーの半数以上は30〜50代と若く、さらに成長中の黒字企業が95%を占めます。周囲から『なぜこんなにいい会社か?』と疑問に思われる優良企業が、当社の提案するM&Aを選んでいきます。成長型M&Aは、買主側にとっても、社長が代わるリスクを避け、安定した収益を見込めるというメリットがあります」と語る。

あらゆる産業で国内市場が縮小する中、いかに優良企業であっても、自助努力だけで成長し続けることは難しくなっている。松尾直樹副社長は、「最近ではオーナー権を捨てても、大手の支援を受けて会社を成長させたいと考える合理的な経営者が増えてきた」ことを実感し、手心え

を感じているという。ただ成長型M&Aは、まだ認知度が低い。「会社を譲渡して利益を確定した後も、社長として残ったまま今まで通りの体制で仕事ができ、会社を成長させられるM&Aがあります」と伝えると、オーナーの方々は驚きまです。そして成長への選択肢の一つとしてM&Aを考え始めるのです。

売上、役員報酬が倍増するケースも

同社の強みは、「製造業」「建設・不動産業」「ヘルスケア」など特定の業種に特化していることだ。それぞ



M&Aベストパートナーズ
松尾直樹
代表取締役副社長

現在、同社への譲渡相談件数の37%が売上10億円超の中堅企業である。前年比で増収を達成している企業が63%、そのうちM&A後の経営への継続関与が実績件数で57%と多数を占め、前述したように、従来の売り抜けを目的としたM&A

る製品を作っている企業を買収するケースが増えています。いずれにせよ、独自の技術や製品を持つている会社は人気が高く、成長型M&Aの買主候補は数多くいます」

建設・不動産業を担当する松尾副社長は、隣接業種での成長型M&Aが増えていると言う。「躯体の電気工事を行う中堅企業が、仕上げを担当する電気工事会社を買収したケースがあります。売主の社長はまだ40代、当初事業を売却する気は全くなかったのですが、リスクを排して会社を成長させる選択としてM&Aの受け入れを決意。譲渡後は、管理や経理業務を親会社に任せて現場と人材育成に専念した結果、売上は約2倍、社長の役員報酬も約3倍になりました。買主も電気工事を一括受注できるようにして投資額を約2年で回収、双方の成長につながったのです」

ヘルスケア業界での案件は、

主に調剤薬局の分野になる。担当する徳丸祐也役員は「調剤薬局業界は、規模の経済が働きやすいこともあり、M&Aが盛んな業界です。今、買主として大手の調剤薬局やドラッグストアが活気づいています。最近の傾向としては、病院立地に依存しない調剤薬局や、在宅医療、地域連携などで特徴を持つ調剤薬局の人気の高い。また、会社によっては、将来的にマネジメントを担ってもらうことを視野に入れて、優秀な経営者がいる会社を評価する傾向があります。私が手掛けた「成長型M&A」の事例では、エリアで十数店舗を運営する30代オーナーが、準大手と一緒に、スケールメリットを生かして共に事業を拡大しています」と説明する。

M&A後も57%が経営者として関与

現在、同社への譲渡相談件数の37%が売上10億円超の中堅企業である。前年比で増収を達成している企業が63%、そのうちM&A後の経営への継続関与が実績件数で57%と多数を占め、前述したように、従来の売り抜けを目的としたM&A



M&Aベストパートナーズ
徳丸祐也
執行役員

「M&Aは目的ではなく手段。買主・売主ともM&Aで企業成長を加速し、さらなる躍進を図ってほしいと考えています」

とは全く異なっている。経営に継続関与するケースでは、代表権を持った社長として引き続き経営手腕を振るい続ける割合が81%にも及んでいる。

売主が同社を評価するポイントは、業界のことを誰よりも熟知し、自分の会社を理解して、付加価値の高い会社として買主に話をしてくれることにある。一方で買主が評価するのは、自社とのシナジーを考えた上で、実績もあり成長し続ける可能性のある希少な企業を紹介してくれるからだ。「会社を売るのは、経営者にとって最も重要な意思決定です。そのため、私たちは業種を特化

してノウハウを蓄積し、経営者と同じ視座に立ち、経営者に負けないスキルと熱量で売主企業に伴走しているのです」(松尾副社長)

齋藤社長が目指すのは、2030年までに業種別M&Aで業界トップの存在になること。成長型M&Aを普及させ、M&A「事業承継」のイメージを変えることだ。

「M&Aは目的ではなく手段。買主・売主ともM&Aで企業成長を加速し、さらなる躍進を図ってほしいと考えています」



M&Aベストパートナーズ
齋藤達雄
代表取締役社長

問い合わせ
株式会社
M&Aベストパートナーズ

〒100-0005
東京都千代田区丸の内3-4-1 新国際ビル8階
TEL: 03-6268-0534
URL: https://mabp.co.jp/