
「事業承継の円滑化に向けて」

～ M&Aの評価の見直し～

「副首都大阪」連携プロジェクト リサーチプレゼンテーション 成果発表資料

慶應義塾大学 橋口ゼミ Bチーム

目次

I. 問題関心

II. テーマ

III. M & Aの課題

IV. 事業承継の本質とは

V. まとめ



I. 問題関心

「後継者不足問題と黒字廃業」

大阪副首都化と中小企業の後継者不足問題

70歳を超える経営者は2025年には245万人となる。
そのうち約半数の**127万人が後継者未定**であり、**60万人が黒字廃業の可能性**。

大阪副首都化を考える上で、中小企業の存在は不可欠。

大阪府内の中小企業は約27万社（企業全体の99.6%）
製造品出荷額の66.5%を占める。

→中小企業は大阪経済の基盤

つまり、**後継者不足問題**を解決することで、
中小企業が安定して成長する環境を作ることができる。

→大阪の経済全体の強化

→副首都大阪として発展へ

II. テーマ

「中小企業の事業承継」

後継者不足問題解決のために

■深刻化する後継者不足の解決のために...

→事業承継の円滑化へ（テーマ）

事業承継とは

会社の経営権や理念、資産、負債など、事業に関する全てのものを次の経営者に引き継ぐこと

→大きく分けて3種類の手法がある



事業承継M & Aの現状

■3種類の承継手段

→中でも第三者承継のM&Aに注目

■政府も注力するM&A促進税制

国としても、事業承継M & Aに対する積極的な支援を行っている

→事業承継円滑化のためのキーとなるのでは？

■事業承継M&Aは停滞傾向？

全国規模では2018年に3,850件と過去最高を記録。M&A件数は年々伸びている。

→しかし、前述の後継者不在事業127万者という母数と比べると、

M & Aマッチング件数は多いとはいえない。

研究の方向性

「事業承継円滑化のための最適な施策とは」

事業承継には様々な手法があるが、
第三者承継であるM&Aに注目（しかし停滞傾向）

事業承継M&A停滞の原因を分析し、解決することが
出来れば、事業承継が円滑化するのでは？

→この初期仮説の元、FW取材へ

III. M & Aの課題

「取材を通して感じたこと」

取材日：2023年9月19日 - 21日

M & A停滞の原因とは

FW取材を経て

現状の事業承継M&Aの課題が浮き彫りに

→ 資金、仲介業者、プラットフォーム、M&A自体の印象など...

また、売り手企業の問題も...

実際は黒字経営と謳っていても何かしら問題がある企業も多く存在

→ 黒字だからといってM&Aで需要があるとは限らない



主な取材協力

事業承継・引継ぎ支援センター

明星金属工業株式会社

摂津市商工会

日本政策金融公庫

中小機構近畿本部

産業創造館

摂津ビジネスサポートセンター

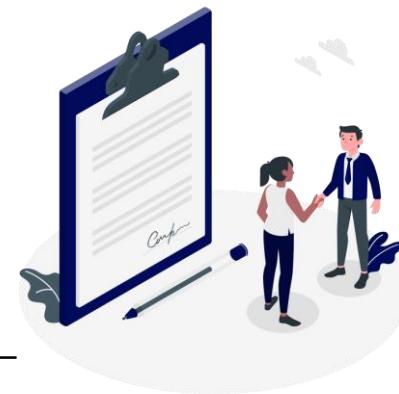
スカイスクラッパーズ株式会社

取材を通して感じたこと

■制度が悪か、企業が悪か

これら制度面の課題を解決することで、
果たして事業承継は活性化するのだろうか

→M&Aが機能するにはまだまだ課題がある（初期仮説の棄却）



新たな問い

「問題があるのは制度ではなく、企業側にあるのではないだろうか」

→M & Aマッチング件数の少なさは、
買いたいと思えるだけの魅力的な企業が少ないのが原因。

→既存企業の価値向上への働きかけが、M & Aや後継者問題の解決に繋がる

IV. 事業承継の本質とは

「事業承継円滑化のために」

他の承継手段に再注目

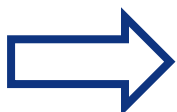
継ぎたくない後継者

後継者が実質的にいないのではなく 結果としていないというのが実情

M&Aは親族内承継、従業員承継がされなかったときの“最後の手段”に過ぎない

そもそも、後継者に継ぎたいと思われなかった企業はM&A市場で需要があるのか？

→売れ残って、結局廃業になるだけでは？



親族が“承継したい”と思える魅力的な企業を作ることが最重要

魅力ある企業とは

すなわち「**後継者が継ぎたいと思える企業**」

さらに分解すると

- ・ 収益性が高い
- ・ 事業に将来性がある
- ・ 人を惹きつけるビジョンがある
- ・ 後継者育成の仕組みが充実している

これらの要素を備えた

後継者が自然と続く魅力的な企業を作る必要性



行政が取り組むべきはM&Aの整備ではなく、後継者が継ぎたいと思える企業づくり

魅力的な企業を増やすためには

中小企業相談所の機能を強めること

企業の支援のために、しっかりとお金を使い、**引き継ぎたいと思える企業**にすることが出来れば、結果として後継者不足の問題も解決できる。

それぞれの地域や企業には**各々の特色**があり、国が一律にトップダウンで政策を敷いても、効果が発揮されるとは思えない。

→自治体の設置する相談所の強化



中小企業相談所の具体例

摂津ビジネスサポートセンター

摂津市内に事業所がある企業の経営に関する相談に無料で対応。
相談事業者は年100社にも上る。

新商品開発や資金調達などの相談を受け、解決策を提示。
相談事業者のコミュニティ構築にも着手。

「収益性向上や事業拡大をサポートし、企業価値向上へ」

➔このような相談所の強化に自治体が力を入れることで
魅力ある企業、後継者の続く企業を創出していく。

V. まとめ

「事業承継円滑化のために行政がすべきこと」

事業承継円滑化のために

「M&Aは事業承継の解決手段として現状適切ではない」

行政がすべきことは

「事業承継M&Aの制度やシステムを整備すること」

ではなく...

→制度ではなく企業側に問題がある

事業承継円滑化のためには...

魅力的な企業を作るための企業価値向上

→後継者の続く企業へ

→仮に後継者が現れなくてもM&Aで買いたいと思われる企業へ



参考文献

- ・ 経済産業省 <https://www.meti.go.jp/press/2020/10/20201001003/20201001003.html>
- ・ 中小企業庁 第三者承継支援総合パッケージ200130shoukei.pdf (meti.go.jp)
- ・ 「大阪のものづくり中小企業の現状、海外展開のニーズと 支援における課題」 <https://www.grips.ac.jp/forum/pdf13/2012APIR/Ch.3.pdf>
- ・ 「中小企業・小規模事業者における M&Aの現状と課題」 https://www.chusho.meti.go.jp/koukai/kenkyukai/hikitugigl/2019/191107hikitugigl03_1.pdf
- ・ 「事業承継(事業継承)とは?税制や補助金、方法、税金」 <https://ma-succeed.jp/content/knowledge/post-2097#chapter-3>
- ・ 「なにわの経済データ(2022年度版)」 https://www.pref.osaka.lg.jp/attach/1949/00439431/N2022_ALL.pdf
- ・ 「大阪府における中小企業の事業承継支援の課題と方向性」 https://www.pref.osaka.lg.jp/attach/1949/00184964/management%20info_2019.9.pdf
- ・ クレジオ・パートナーズ <https://cregio.jp/column/jigyoshoukeitype/>
- ・ RECOF <https://recof.co.jp/column/useful/detail/1.html>
- ・ 「中小企業庁ホームページ」 https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/2022/shokibo/b1_1_7.html
- ・ 「事業承継に関する現状と課題について(中小企業庁)」
<https://www.chusho.meti.go.jp/koukai/shingikai/kihonmondai/2016/download/161128kihonmondai03.pdf>
- ・ 「摂津ビジネスサポートセンター」 https://peraichi.com/landing_pages/view/sbsc/
- ・ 「日本政策金融公庫総合研究所」 [sme_findings200124.pdf \(jfc.go.jp\)](https://www.jfc.go.jp/sme_findings200124.pdf)
- ・ 「日本経済新聞」 <https://www.nikkei.com/article/DGXZQOUC180QI0Y3A210C2000000/>
- ・ 東京商工リサーチ「全国社長の年齢調査」 https://www.tsr-net.co.jp/data/detail/1197338_1527.html

ご清聴ありがとうございました