いま知っておきたいAfterコロナ中堅中小企業のM&A戦略

第１回：危機に強い会社になる

株式会社日本M&Aセンター
執行役員　森山 隆一

2020年7月

日本M&Aセンター

東証一部上場（2127）

自己紹介

森山　隆一（４２歳）

1978年	兵庫県西宮市に生まれる
2001年	関西学院大学卒業
2001年	東京三菱銀行（当時）入行
2006年	三和銀行と合併
	三菱東京ＵＦＪ銀行（当時）
2007年	日本M&Aセンターへ転職
	累計100件のM&Aを経験
現在	日本M&Aセンター執行役員

Copyright©2020 Nihon M&A Center Inc. All rights reserved.

1 危機に強い会社になる
景気とM&Aの推移

経済危機とM&Aの推移は連動するが、回復時期に違いがある。

▼経済危機とM&A推移

※出典：内閣府「景気動向指数」（CI一致指数）

回復時期パターン

1．リーマンショック ▶ **2**年半
M&A推移が減少パターン

2．東日本大震災 ▶ 直後
M&A推移が増加パターン

コロナ禍では、“譲受”ニーズが増えていることから、M&A推移は
『増加パターン』だと予測できる。

Copyright©2020 Nihon M&A Center Inc. All rights reserved.

問合件数

Q コロナ禍によるビジネス環境の変化で、
譲渡希望の相談って増えているの？

A 当社ホームページや代表電話への
問合せ件数は、5月現在で変動はない。

Copyright©2020 Nihon M&A Center Inc. All rights reserved.

中堅中小企業の動き①

初めての経験で、３月～５月は目の前の危機対策に追われ、M&A・会社の中長期的な動きについて考える余地もなく、不安を感じていた。

新しい生活様式等への困惑

在宅勤務

ノートPCやWIFI環境が整わないことによる、生産性低下

営業規制

営業時間短縮・自粛要請による給与・家賃支払に困窮

緊急事態宣言発令後、人の流れ・考えが一気に変わった。

Copyright©2020 Nihon M&A Center Inc. All rights reserved.

1 危機に強い会社になる

中堅中小企業の動き②

緊急事態宣言解除後、今後の経営体制について真剣に考え始めた経営者が増えてきている。

経営者の 6 つの悩み・相談

1. 事業承継に悩んでいたが、M&Aに傾いた。子供に**大変な思いをさせたくない**。
2. 1人では不安。**大手企業の傘下に入って**、会社を成長させたい。
3. 先行き不安を感じる。1年先どころか、**3か月先も見通すことが難しい**。
4. 資金繰りがタイトになってきた。乗り越えられると思うが、**返済しようと思うと、かなり長期間に**。
5. 業界再編の動きが加速。**いつどの波に乗ればいいのか**、分からない。
6. 正直、この状況に疲れた。**廃業・閉店**を検討している。

Copyright©2020 Nihon M&A Center Inc. All rights reserved.

1 危機に強い会社になる

会社を譲受を考えている経営者

譲受検討の相談件数は20%程度増加しており、具体的な提案を望む真剣な相談が増えている。

相談内容の変化

変化前　何か良い案件があったら、提案してもらえる？

変化後　今後、こういうことを実現させていきたいから、こういう業種・こんな技術がある会社を提案して欲しい！

Copyright©2020 Nihon M&A Center Inc. All rights reserved.

1 危機に強い会社になる

M&Aニーズの変化

今までと同じ経営方法だと、コロナのような危機に対応できる強い企業になれないと考える経営者が増えている。

真剣な相談が増えた理由（推察）

1. **単独業種では、不安。**
   多角化をすることで経営基盤の強化を望んでいる。
2. 成長戦略で**迷い**、事業の拡大を続けるか、変化を回避して様子見をするか考えている。
3. サプライチェーン、**販売ネットワークの確保をしたい**。
4. 販売方法の**多様化**、ネットへの**進出**を考えている。
5. **地域の分散化**を図りたい。

Copyright©2020 Nihon M&A Center Inc. All rights reserved.

事業承継との違いとは？

事業承継問題と異なる点は、「先延ばしすることができない」ことである。

事業承継

時間的余裕あり

5年間

例えば、後継者不在の65歳社長

70歳までに考えることも可能

先延ばし出来る

コロナ・災害等

時間的余裕なし

緊急事態

災害は、１回では済まない

第二波が来る可能性

次はない

Copyright©2020 Nihon M&A Center Inc. All rights reserved.

1 危機に強い会社になる

コロナ後の経営戦略

『**危機に強い会社になる**』ことが経営戦略を考える上で、重要なことだ。

経営者に必要な
4 つの視点

1 **一本足打法**からの脱却

2 **エリア**を分散させる

3 **販売・仕入れルート**を多様化する

4 **サプライチェーン**を確保する

自助努力・オーガニック成長では、世の中の変化に対応できず、
『パートナー戦略』が大切な経営戦略になる

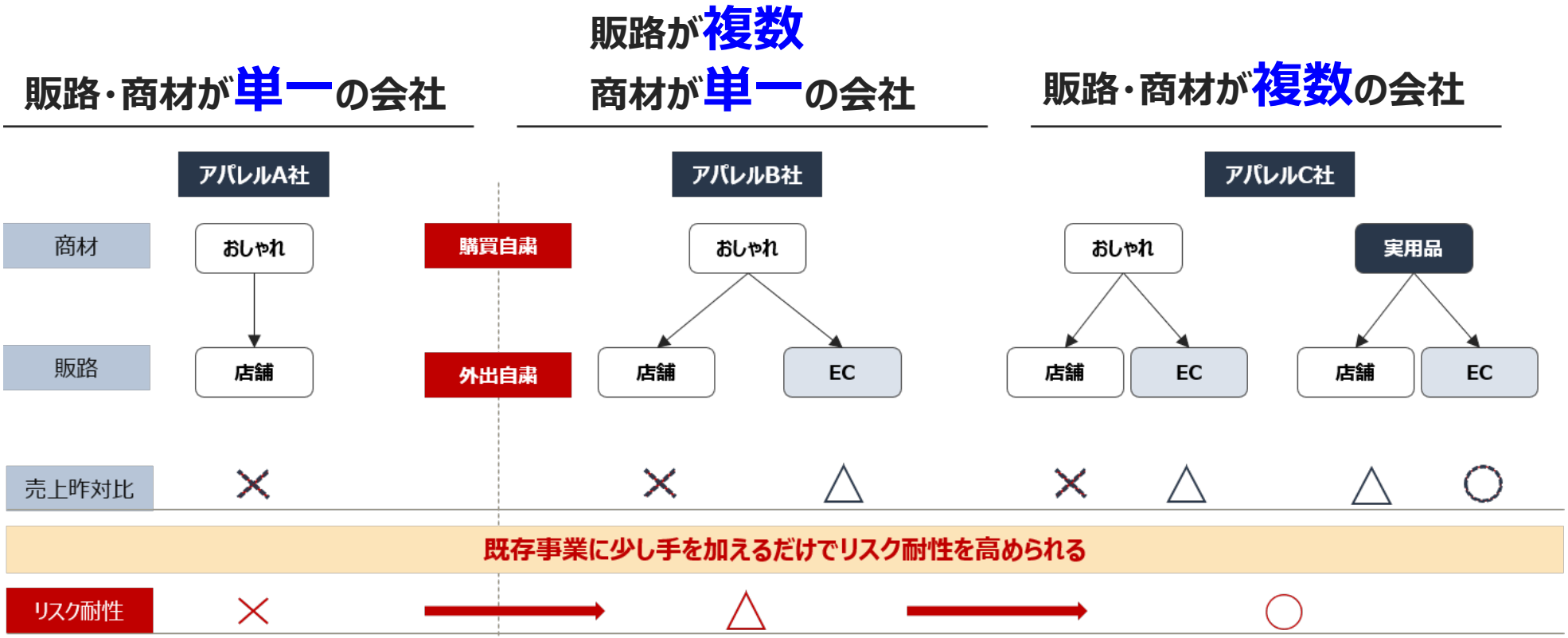
Copyright©2020 Nihon M&A Center Inc. All rights reserved.

1 危機に強い会社になる

一本足打法からの脱却

例 アパレル

M&A手法は、実在する企業や事業を取り込むため、すぐにビジネス展開・実現することが可能。



Copyright©2020 Nihon M&A Center Inc. All rights reserved.

1 危機に強い会社になる

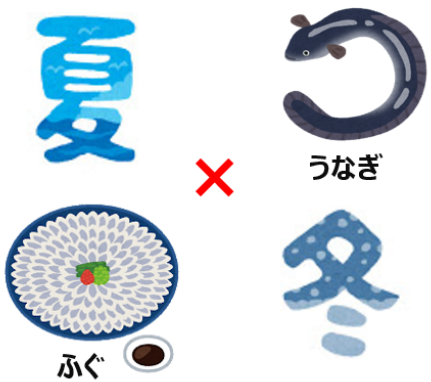
食品加工卸×商材の季節補完

当社事例

M&Aにより通年での経営安定化を実現！

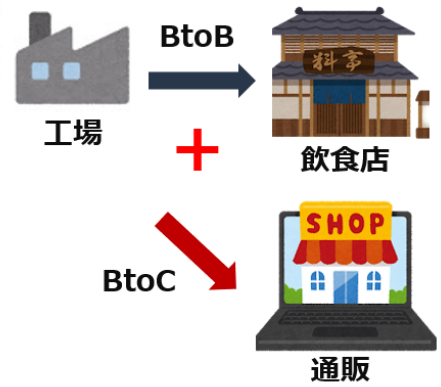
リスク分散のポイント

①商材の繁忙時期の分散



②拠点の地理的分散

③販売チャネル拡大



M&Aのポイント

譲渡企業 新しい経営パートナーの獲得による、閉塞感や成長の限界の解消

譲受企業 商材・販売拡大による通年での経営安定化の実現

Copyright©2020 Nihon M&A Center Inc. All rights reserved.

Next Theme…

危機に強くなる選択と集中

Thank you for your Attention!!

日本M&Aセンター