

経営を繋ぐ M&A

後継者不在の地元企業との M&A とニッチトップ戦略

	<p>Speaker</p> <p>丸加ホールディングス株式会社 代表取締役社長 喜多村 祐輔 氏</p> <p>広島県福山市出身。東京の不動産会社に就職後、生まれ育った福山への地位貢献を志し、丸加海陸運輸(株)に入社。2017年に代表取締役社長に就任、翌2018年には丸加ホールディングス(株)を設立し、2社のM&Aを成功させ、現在は4つの事業会社を傘下に持つ。</p>	<p>オープニング・対談・まとめ</p> <table border="1"><tr><td data-bbox="986 526 1129 674"></td><td data-bbox="1193 526 1337 674"></td></tr><tr><td colspan="2" data-bbox="917 683 1396 763"><p>株式会社タナベコンサルティング コーポレートファイナンス大阪本部 / M&A本部 本部長代理 浜岡 裕明 / 小野 樹</p></td></tr></table>			<p>株式会社タナベコンサルティング コーポレートファイナンス大阪本部 / M&A本部 本部長代理 浜岡 裕明 / 小野 樹</p>	
						
<p>株式会社タナベコンサルティング コーポレートファイナンス大阪本部 / M&A本部 本部長代理 浜岡 裕明 / 小野 樹</p>						

<登壇者会社概要>

丸加ホールディングス株式会社
設立：2018年2月
所在地：広島県福山市
事業内容：グループ企業のマネジメント
従業員数：14名（2022年4月）

<M&A 事例企業>

有限会社ウシオ工産
（丸加ホールディングスグループ会社）
設立：1981年2月
所在地：広島県福山市
事業内容：鋼製建具及び建築金物の製造販売
従業員数：9名

M&A で経営を繋いだモデル事例の発信

事業承継・M&A等の理解促進に向けた無料ウェビナー2つ目のテーマ「M&A」が2023年1月26日（木）に開催された。当日は株式会社丸加ホールディングス代表取締役社長喜多村祐輔氏が登壇された。

後継者不在企業をM&A（株式譲渡、事業譲渡等）により引き継ぎ、事業拡大や販路拡大、新たな事業に取り組む事業承継モデルを紹介した。ウェビナーには32名（事業者27名・支援団体3名・自治体2名）の申し込みがあった。



発信内容の概要

丸加グループとして2021年10月にウシオ工産をM&Aした。同社は、3代目としてご息女2名が経営をしていたが、今後の経営を考えたときに不安を抱えており、事業譲渡を検討していた。事業承継・引継ぎ支援センターからの紹介で丸加グループのプレス事業を行っている丸加製作所とのシナジーなどを踏まえM&Aを判断した。

喜多村社長は、無理な売上拡大に走るのではなく、付加価値や世の中に必要とされる事業で後継者不足に困っている企業を支えていきたいという思いを強く持っている。また、中小企業は総務・経理など間接部門の脆弱さを踏まえ、M&Aなどしながら効率化していくことでメリットも大きいと話す。

学びのポイント

喜多村氏の発信から学ぶべき点を3点で整理する。

1つ目は、M&Aは目的ではなく手段であり、大義が必要であるという点である。単純な量的拡大を目指すのではなく、譲受側は、意義ある成長戦略や地域経済発展、譲渡側は、既存社員の雇用継続、提供している価値の継続や地域経済発展等重要な経営戦略としてとらえた中で意思決定が必要である。

2つ目は、会社という社会の公器を継続させる視点が重要で、我田引水ではだめである。譲受側は、譲渡側の従業員への配慮が大切であり、会社を継続するためにすぐに変えてはいけないものと、すぐに変えるべきものの判断することが重要である。譲渡側は、社員や顧客を守るという視点で適切な情報開示と連携をすべきである。また、M&A支援企業・支援機関は、譲受・譲渡企業のギャップを解消する支援をすることでM&Aが初めてうまくいく。

3つ目は、M&Aを成功させるためには外部パートナーとの連携が必須である。譲受側・譲渡側のリテラシーの違いをサポートしてもらい、交渉のサポート、客観的なアドバイスと事業承継引継ぎ補助金の活用など支援策を積極的に活用してほしい。

後継者がいないということで廃業を選択する企業もまだまだ多い中、M&Aは社会的価値を引き継ぐ有効な手段の一つであり、各社の事業承継の選択肢の一つとして検討してほしい。