

士業による M&A 財団 構想

一般財団法人 日本M&A推進財団

平成 26 年 2 月 25 日作成

作成：M&A財団設立準備室

## 目 的

### 日本（人）的 M&A の創造と実践

- ①日本の隅々まで行きとどくネットワークが  
産業の再編成を可能とする
  
- ②M&A によって再配分された経営力が  
日本の「文化」と「歴史」と「雇用」と「技術」を  
守る
  
- ③M&A による国家間交流が、  
日本とアジアの大きな「かけはし」となる

# 財団の社会的意義

## ① 中小企業に対する経営力の再配分の必要性

法人件数は、昭和 25 年の 28 万社から、平成 14 年には 289 万社と約 10 倍に増加しています。この数字が意味することは、一言で言えば戦後の高度成長期からごく最近まで（少なくともバブル崩壊前まで）は「**誰にでも経営が出来た**」ということです。市場の成長に支えられ、“作れば売れる、売れば儲かる”時代だったからです。

つまるところ、この時代に求められたのは「技術力」です。高度な技術があれば利益が出せたからです。しかし今は違います。どんなに高度な技術でも、技術は世界中から模倣され、**コモディティ化による価格破壊の波**は、もはや留まることはありません。

またマーケティングを始めとする経営の情報は世界中から収集しておかなければ正しい経営判断ができない状況です。今求められているのは「**経営力**」です。様々なジャンルにプロがいるように、**経営にもプロフェッショナルが必要**です。

しかしその経営力が、特に地方には不足しております。この経営力の確保こそが中小企業が直面している大きな課題の一つであり、裏を返せば**経営力を確保**すれば、まだまだ**大きな可能性**を秘めているのです。

## ② 日本（人）的 M&A の創出が急がれる

M&A に**悪い印象**を持っている経営者は少なくないようです。恐らく、M&A は企業買収だと解釈されているからだと思われます。確かに欧米には、会社で行う事業を一つの商品として捉え、M&A によって**ビジネスを切り売り**し、新たなビジネスへと展開させていくといった事例が多くあります。

しかし**当財団**が提唱する M&A は、このような M&A とは一線を画します。仕事を大切に考える私たち日本人は職業を通じ、文化や歴史を合わせ次世代に継いでいこうと考えるからです。私たちが創造、実践したい M&A は直面する中小企業の問題を克服するものであり、中小企業の歴史と文化と技術を次世代へと継ぎ、成長させ、地域経済を支え、**日本を支える太い柱となる M&A** です。そのような M&A を私たちは**日本(人)的 M&A と定義**しています。

### ③ビジネスによって描かれる**アジア**との**架け橋**がある

昨今、多くの企業が海外展開に強い関心をもっております。中小企業経営者も例外ではありません。自社の商品が日本のマーケットでは通用しなくなった自社商品でも、海外の広いマーケットに目を向ければ、アイデア次第でまだまだ戦える付加価値の高い商品かもしれません。

一方、中小企業が**単独で海外展開**の準備を進める際の**リスク**が極めて大きいのが現状です。更に、そのリスク対応の窓口整備も遅れています。そこで求められる戦略が M&A です。既に海外に根を張った現地法人との M&A であれば、雇用も取引先も歴史も宗教も文化も、全てを一度に手に入れることが可能となり、時間やコスト等のリスクが大幅に軽減できます。

大切なのはその M&A が双方にとってのみでなく、第 3 者や環境等にとって、価値あるものになりうるかどうかです。単なる企業買収では私たちの実現したい M&A とは言えません。海外の**現地法人の問題解決**となる M&A を実現できれば、ビジネスは国境を越え、諸外国と強い絆を実現するでしょう。課題は深く踏み込んだ現地法人の情報収集です。

そこで会計人共同体は **ASPO を立ち上げ**ました。政府の外交に頼るのではなく、ビジネスによるネットワーク構築を加速させる M&A を実現していきます。

### ④**会計業界**本来の**使命**

税理士業界の企業への関与率は、2000 年調査によれば 93%を超えたそうです。7%弱は休眠中の企業や子会社である等を考慮すれば、おそらくその関与率は限りなく 100%に近いといっても過言ではないでしょう。このことが意味するのは、会計業界には日本中のあらゆる企業の強みや弱み、財務状態、経営課題や後継者の有無といった情報があるということです。

おそらくこの**業界が本気**になって、中小企業の支援に乗り出せば、**日本の産業界の問題を打破する**為の「資源の再配分」が可能となると思います。その唯一の条件が、会計業界を人間の体のように、綿密な情報が行き交う有機的組織にできるか否かです。

会計業界が人間の体に張り巡らされた血管のような情報網となり、血液のように情報をやりとりし、常に**全体最適の視点**で、**問題解決**にあたっていく必要があります。

# 現状の M&A における問題

## □ 企業経営者の悪印象（思い込み）

- ・ M&A は事業を売り買いする事であり、好ましくない行為であるという印象がある。
- ・ 自社の**出口戦略**として M&A がある事を経営者が認識していない場合が多い。
- ・ M&A を身近な**経営戦略(垂直統合・水平統合・技術開発等)**として活用することが経営者の想定にない場合が多い。

## □ 会計事務所の誤解・恐れ・実力不足・閉鎖

- ・ M&A をすすめると顧問先が減少するのではないか？という**誤解**がある。  
→ 清算したとしても顧問先は減少するし、M&A では顧問先は減らないケースの方が多い。実際 M&A の 90%は株式譲渡であり、内 70%は税理士を変えないという統計もある。
- ・ 専門的領域で自事務所では対応できないのではないか？という**恐れ**がある。  
→ 研修の充実・業務の代行
- ・ 顧問先の情報を活かした提案が全くできていない。
- ・ 地域密着なので、全国規模やアジアの企業とのマッチングが出来ない。

## □ 独立系仲介企業の限界

- ・ **手数料が高額**なので、周囲からの協力を得にくい。
- ・ 税務会計や不動産等、得意とする分野に偏りがあり、お客様がどの企業に委託するのか**選択しにくい**。誤解や情報の不足から**訴訟も多い**。
- ・ **営利追求団体**なので、一定以上の利潤がないと判断される案件は、社会的**重要性があっても手を出しにくい**。
- ・ **売り案件**の情報収集は営業活動を行いにくいので**苦労**している。