

コロナ、M&A市場に影

新型コロナウイルスによる経済活動の停滞がM&A(企業の合併・買収)市場に影を落としている。企業の業績悪化で合併や買収の延期が相次ぎ、緊急事態宣言中は予約相談やセミナーも中止となった。景気が足踏みすれば、企業の廃業は増える可能性があり、M&Aの仲介会社や金融機関はオンラインセミナーなどに活路を見いだしている。

渡邊須美樹社長(右)が自身のM&Aの経験を語るオンラインセミナーの様子



オンラインセミナーに活路

M&A助言会社のレコフ(東京)の調査では、日本企業が関連する2020年上半年(1〜6月)のM&Aの総額は2兆9111億円で、半期ベースでは16年半ぶりの低水準に落ち込んだ。新型コロナウイルスによる業績悪化で、企業間の交渉の中断や合併・買収の延期が影響しているとみられる。

中小企業のM&Aなどを支援する真事業引継ぎ支援センター(岐阜市)によると、面談による相談は4、5月の件数が1桁台まで減少。6月以降は徐々に相談件数も戻っているが、担当者は「足元の経営状況が悪化し、M&Aを延期するケースも出ている」と話す。

新型コロナウイルスによる感染対策でセミナーの自粛が続く中、オンラインのセミナーを積極的に進める動きもある。昨年3月に専門の経営承継支援室を設置した十六銀行は、ウェブ上で「Wi

thコロナにおけるM&A戦略セミナー」を6月下旬に開催。6月からは従来の電話相談窓口に加え、自社ホームページでのメール相談受け付けも始めた。担当者は「ビジネスモデルが変

木構堂社長きょうから出演

昨年6月に丸山木材工業(中津川市)のグループ会社になった設計事務所の木構堂(美濃加茂市)の渡邊須美樹社長(58)が9日から計3回、日本M&Aセンター主催のオンラインセミナーに出演する。渡邊社長は同センターを通じてM&Aを経験。岐阜新聞社の取材に対し、「元気がうちに決断しなかった。M&Aで悪くなったことは特に感じない」と話している。

木構堂は、学校など非住宅木造の構造計算を専門に手掛ける企業で、全国の物件を手掛ける。受注は増加傾向にあるが、企業規模の

わり、売却を検討する経営者の声も多い。地域の金融機関として経営者に寄り添いながら支援したい」と話す。

M&A仲介を手掛ける日本M&Aセンター(東京)は、オンラインセミナーを定期的に開催。担当者は「今は廃業を検討する企業が増える見通しで、M&Aの選択肢も検討してほしい」と呼び掛けている。

拡大に伴う経理面の負担や後継者不足から渡邊社長が2018年11月に同センターに相談。買収に手を上げた4社の中から丸山木材工業を選び、同社の子会社となった。現在は、木構堂の社長を続けながら丸山木材工業の取締役も務める。

渡邊社長は、M&Aについて「乗っ取られるというイメージがあったが、大きな投資には決済の相談が必要になったくらいで、社内は何も変わっていない」と説明。「資金面を気にしなくてもよくなったのはありがたい」と語った。一方、正式契約までは気

持ちが揺れ動き、「決断してよかったのかと何度も考えた」と強調。社員や取引先にも事前に相談できず、「ずっと秘密にしていたので、反応が心配だった」と明かした。

セミナーは対談形式で、9、16、22日に開催。参加無料で、同センターのホームページから申し込む。