

# NIKKEI BUSINESS DAILY

日経産業新聞

2021年(令和3年)

6月7日 月曜日

## 東北企業のM&A 15事業者で仲介団体

零細中小の承継支援

【仙台】零細中小企業

のM&A(合併・買収)

を仲介・支援するメルサ(仙台市)など15事業者は、東北企業が身売り先を探す際のマッチングを手掛ける任意団体を立ち上げた。経営者の高齢化が進む東北では、後継者不足や新型コロナウイルス禍による業績不振で零細企業を中心に事業承継や売却が難しくなっている。大手仲介業者が敬遠しがちな小規模案件を手がけ、東北域外にも仲介することで地域経済のテコ入れに貢献する。

任意団体「エムアンドエー駆け込み寺東北(エムカケ東北)」にはメルサや税理士法人MIRA I(秋田市)など岩手を除く東北5県の事業者に加え、北海道と北関東の仲介業者が加盟した。東北域外の仲介業者も加わり、売り手と買い手をマッチングしやすい環境を整備する。さらにメンバーを拡充する方針だ。エムカケ東北の鈴木均

代表(メルサ代表取締役)は「東北地方では事業承継の手段としてのM&Aの認知度が低いうえ、これまで手数料の高さから零細企業に敬遠されていた」と話す。売却を検討していても業績悪化などに伴い「売れば御の字」といった企業は高い仲介手数料が支払えず、結果的に廃業を選択する事例が多かった。

M&A仲介業者も手数料の低い零細中小の案件を手控える傾向が強い。エムカケ東北は買収金額1000万円以下の小規模案件を中心に扱う。数万円以下の安価な手数料での仲介も想定する。

小規模案件でも、定期的にメンバー間の情報共有やマッチングを手掛けるプラットフォームの活用で効率的に買い手を募ることができ、成約までのコストを削減できるといふ。税理士法人MIRA Iの市川広二氏は「小規模でもマッチングを増やし取り組みの継続性が維持できる」と話す。

売り手と買い手のマッチングは、日本M&Aセンターの子会社でM&Aのオンラインマッチングを手掛けるBATONZ(バトonz)のシステムを活用する。バトonzは今後、全国1000カ所にM&A相談所を設立する計画で、既に各地の商工会議所や自治体の事業

承継窓口との連携も強めている。仲介者が増えれば将来は地域にかかわらない事業の売却が可能になる。

東北地方では社長の高齢化が顕著だ。帝国データバンクの調査では2020年の都道府県別の社長の平均年齢(全国平均は60.1歳)は秋田(62.2歳)、岩手(62歳)、青森(61.8歳)と上位3地域を東北が占めた。90年の調査時から比較した高齢化の度合いも全国平均(6.1歳)に対して秋田(8.4歳)、青森(7.9歳)と東北が上位だ。

足元では新型コロナウイルス禍に伴う事業環境の悪化に加え、東日本大震災から10年という東北特有の事情も影響している。東北経済産業局中小企業課の相馬広志課長は「復旧費用の負債を背負った被災企業や、震災特需の終息で事業の先行きに不透明感がある企業もある」とみる。復興事業の縮小や公共工事の一巡、補助金の縮小も一因だ。

後継者難で廃業する企業の多くが「何らかの形で事業や会社の存続を希望している」(鈴木代表)という。域外M&Aが事業承継の選択肢として定着すれば、高齢化や人口減といった環境下でも雇用維持や地元経済の底上げにつながる可能性がある。(南畑竜太)