

## 地域ブランド 戦略 48

地方PR機構 代表理事  
殿村 美樹

### M&Aはもろ刃の剣、自治体は相談窓口を

今、中小企業の後継者難と人手不足が深刻だ。少子高齢化の影響もさながら、コロナ禍のリスクが今になって裏目に出た企業も少なくない。なかでも人口減少が著しい地方では、企業の存続を脅かすほど深刻な事態になっている。

「仕事はあるが人が減って会社を維持できない」「後継者が見つからず、廃業を考えている」など存続の危機に瀕する企業も珍しくない。このまま何も手を打たなければ、行き詰まる企業は増えるばかりだろう。コロナ禍で疲弊した地域経済はさらに悪化し、地域ブランドも幻と化してしまう。

そんな中、有効な解決策としてM&Aを検討する企業が増えている。大企業の傘下に入れば後継者難や人手不足が解決するからだ。現にM&Aに救われた企業は増加しており、地方に静かなM&Aブームがやってきた感もある。ただ、腑に落ちないこともある。最近、地方の中小企業に大都市のM&A仲介会社から「資本金数百億円規模の大手グローバル企業が御社に関心を持っています」などと魅力的な言葉を連ねたメールやDMが頻りに届くようになった。よほ

どの理由がない限り、グローバル企業が地方の中小企業に関心を持つとは思えない。

この事態にどう向き合えばいいのか、M&Aに詳しいワイエムエー社長の三谷康生さんに聞いた。三谷さんは大阪大学法学部卒業後、日本興業銀行を経て三菱UFJグループ等でM&Aアドバイザーの実績を積んだ専門家で、日経CNBCのゲスト解説も行っている。



急成長したM&A市場について解説する三谷さん（日経CNBC「昼エクスプレス」より）

#### 新規参入急増で獲得競争

三谷さんはまず、中小企業に届く勧誘メールやDMについて警鐘を鳴らした。「今、M&A事業への参入者が増えており、新規案件を獲得するために、手当たり次第に勧誘する例が増えています。まずは信頼できる業者か否かを見極めねばなりません」という。勧誘の甘い言葉によって、契約してしまうと、仲介業者と関係ないところでM&A

がまとまっても専任専属契約を理由に高額な仲介料金を請求される、といった事態も起こり得るらしい。よって勧誘されたら、まず経済産業省が2020年に策定した「中小M&Aガイドライン」を確認して、その業者がきちんと理解し、ルールを遵守しているか確認する必要があると説く。

一方、三谷さんはM&Aが地方にもたらすメリットが大きいことも強調した。「優秀な地方の中小企業が、大企業の傘下に入ると、適切な設備投資や本社との人事交流が行われ、結果、地元で就職する若者が増えて地域経済が活性化します」という。

ただ、親会社の都合で突然の統合や本社を移転させられるなど、不測の事態も否定できない。三谷さんは「だからこそ自治体がM&Aのメリット、デメリットをよく理解して、地元企業をサポートしてほしい」とアドバイスする。

地方に本社を置く企業は大半が中小企業で、M&Aの知識や免疫を持っていない場合が多い。しかも後継者難や人手不足で窮地に陥っている。連日のように勧誘されると、道を間違えることもあるだろう。だからこそ今、自治体のサポートが必要なのだ。まずは地元の商工会議所や経済団体と連携し、地元企業が安心して相談できる窓口を設けてほしい。急成長したM&A市場は地方にとって、もろ刃の剣である。対策を急がれたい。 **G**