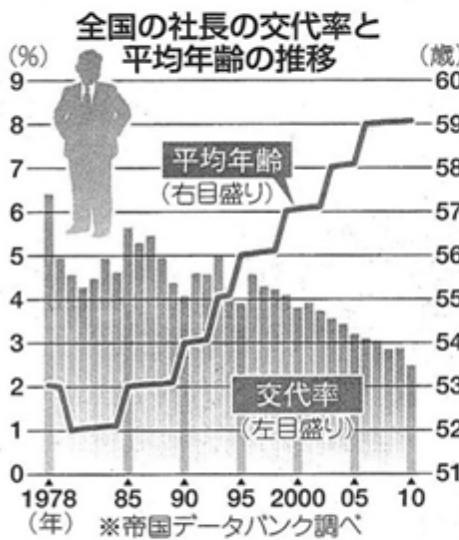


引退時期にさしかかった中小企業の経営者が後継者難に直面している。別の仕事で順調だったり、会社経営をためらうなどの理由から、子らが継がないケース

が目立つことも背景にある。そんな中、別会社に経営権を譲る企業の合併・買収(M&A)で、会社を存続させる動きが出てきている。(服部利崇)

後継者難 M&Aに活路

中小企業成約昨年度83件



産業用電子基板の企画が反映されるのが特徴。設計会社「タンバック」(東京都台東区)を運営する竹下吉大さん(68)は「従業員十六人もそのまま働き続けている。今年六月、産業用電子機器の製造設計会社「エプレン」(東京都八王子市)に経営権を売却した。仲人役は、中小企業M&Aのコンサルティング会社「日本M&Aセンター」だ。友好的M&Aのため売却される側の意向

「友好的」売却側の意向反映 相手探しに時間も

りしている竹下さんは「(両社は)理想の組み合わせ」と期待する。同センターのM&A成約数は右肩上がりに伸びており、二〇〇九年度の六十六件から、一〇年度は八十三件に増やした。飯野一宏執行役員は「後継者難以外にも、経営の先行き不安を感じている中小企業が生き残る方法としても有効」と指摘。さらに「企業風土やオーナー同士の相性が合うのが前提。決算書も調べるので、依頼から成約まで一年はかかる」と話す。M&Aセンターの仲介で昨年十一月、東京都千代田区で経営していた印刷会社を売却した原田俊美さん(68)は「社名を残すなど約束を守ってくれる相手を見つけるのに五年かかった。M&Aには体力が必要」と振り返る。