InnovationS-i

2016年9月6日（ 火 ）　　フジサンケイビジネスアイ

M&Aは後継者難の有力な解決策

ストライク 荒井 邦彦社長

団塊世代の中小企業経営者の引退が近づく一方で、後継者の不在が深刻な問題になっている。子供が事業を継いでくれない、子供がいないなどの理由で後継者が決まらない企業は19万社と推計されている。後継者難の有力な解決策としてM&A（企業の合併・買収）が注目されている。M&Aの仲介業を手掛けるストライクの荒井邦彦社長は「中小・ベンチャー企業のM&Aを盛んにして、日本の産業界を活気づけたい」と事業承継以外にも視野を広げる。

あらい・くにひこ　一橋大商卒。1993年4月太田昭和監査法人（現新日本監査法人）を経て、97年ストライクを設立し、現職。公認会計士、税理士。45歳。千葉県出身。

――M&Aの市場環境は

「売却希望と買収希望の割合は1対5～10ほどの差があり、常に買いニーズが強い。これは売却側企業にとって自社の顧客や従業員に不安を与えないため、情報を表面に出しにくいからという事情がある。一方、買収側企業にとっては事業拡大につながることなので表に出しやすい。成長戦略を描く中小企業の買い意欲は強い。国内市場が伸びないため、M&Aによって成長するしかないからだ」

――インターネットを他社に先駆けて導入した

「事業を本格的に稼働させた1999年1月からM&A仲介サイトをオープンさせた。ネットが今のように普及する前で業界初の試みだった。売却情報を掲載すると不特定多数の人が瞬時にアクセスするため、わずか3時間後に買収希望企業が現れたこともある。熱帯魚店の売却に異業種のソフト開発会社が名乗りを上げるなど、営業担当者では考えつかないような成約につながっている」

――従業員のうち公認会計士の割合が高い

「全従業員の約20%が公認会計士だ。M&Aを実現するには企業価値の評価など、専門知識が必要だ。また公認会計士が多いことで会社の信用にもつながる。中小企業経営者は普段から付き合いのある税理士に経営の相談をすることが多い。後継者難の会社の場合、M&Aの話を持ちかけることもあるだろうが、そういうときに同業である公認会計士の多い当社であれば、安心して企業に紹介してもらえるだろう」

――事業承継以外のM&Aは

「ベンチャー企業対象のM&A市場を育成するため、昨年から担当者を置いて本格的に取り組んでいる。日本は世界に展開するベンチャーが少ないといわれるが、それは米国のようにM&Aが一般的ではないからだと思う。日本のベンチャー投資市場は米国の数十分の1の規模しかない。米国ではベンチャー投資の約8割がM&Aで投資資金を回収し、2割が新規上場を活用する。しかし日本では逆の割合となっている。もっとM&Aを日本で活発にして、ベンチャー全体の市場を広げたい。例えば高校時代の同級生が起業した会社を3年後、5億円で売却したとすれば、『自分にもできるかもしれない』と次々と起業を目指す若い人が増えるかもしれない。M&A市場は今後5～10年は拡大が続くだろう」

■会社概要

▷本社＝東京都千代田区大手町1－9－2　大手町フィナンシャルシティグランキューブ18階
▷設立＝1997年7月
▷資本金＝4億3126万円
▷従業員＝34人（2016年8月末時点）
▷売上高＝18億6100万円（16年8月期見込み）
▷事業内容＝M&Aの仲介