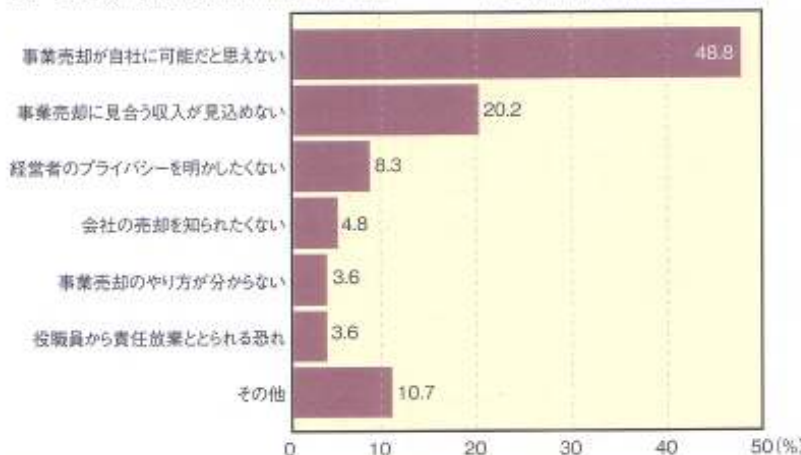


図 中小企業が事業の売却よりも廃業を選ぶ理由

中小企業庁「中小企業白書2006年版」より



資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「事業承継」「職業能力承継」アンケート調査(2005年12月)  
 ※事業を何らかの形で他者に引き継ぎたいとしている企業で、適当な候補者がいないとする企業のうち、後継者  
 選びが上手く運ばなかった際に「第三者に売却するよりは廃業を選択する」と回答した企業のみを集計。



松倉 泉 HarnessLLP 理事長

力強化に向けて、良いM&A案件があれば投資したいというニーズが非常に高まっています。一方、中小企業では後継者問題を抱えていたり、下請け構造から脱却して自分たちの技術力を生かせるような企業と組みたいと考える経営者が増えてきています。その両者のニーズをマッチングさせて相互補充するようM&Aの成功例が増えてくれば、IT業界の活性化にもつながると考えました」と語る。

こうしたハーネスLLPの活動の中で特筆すべきは、従業員数十人の小規模な企業もM&Aの対象にしていることである。とかくM&Aというと大手企業同士のダイナミックな動きが目立ちがちだ。実際、M&Aの仲介業者も数多いが、それらのほとんどは株式あるいは事業の譲渡価格で1億円を下回るような小さな案件の成立に乗り出すことはまずない。譲渡価格の一定の割合が手数料報酬になるため、小さな案件ではコストパフォーマンスが低いからである。

ではなぜハーネスLLPがそうした小規模な企業もM&Aの対象にできるかというと、そこがLLPという事業体にした所以だ。「株式会社だとどうしても利益追求が第一義になってしまいます。私たちが目的として

いる中小企業のネクストステージを支援する活動のためにはLLPが最適だと考えました」(松倉理事長)

一方、これまでは中小企業の側にも、自社がM&Aの対象になるような存在ではないとの見方が定着していたようだ。中小企業がまとめた「中小企業白書2006年版」によると、中小企業は事業売却よりも廃業を選ぶケースが多く、その理由として「事業売却が自社に可能だと思えない」という企業が半数近くを占めた(図参照)。つまり、これまで中小企業にとっては、M&Aの対象になることなど想定外だったわけである。

しかし、中小企業でも独自のノウハウやスキルを持つ人材を抱えたところは少なくない。それどころか、多くのシステム開発の実態は中小企業が支えてきたと言っている。その意味では、ハーネスLLPの活動は中小企業が培ってきた技術力の再生といえる。

「多段階下請け構造、技術不足、後継者問題、オフショリング」と、IT業界は対処すべき問題が山積しています。こうした状況を改善・改革してらなる発展をめざすためにここ2、3年で抜本的な業界編を行う必要があると、私たちはみえています。私たちの活動そのきっかけの一つになればいいですね」

同LLPが投じた一石が、路に立つIT業界にどんな波を呼ぶか、注目したい。

てそれぞれの経営や事業内容に対する相当の、目利き。が必だ。その点、ハーネスLLPはIT業界のさまざまな業務20年以上のキャリアを持つブワーカー(独立事業主・インデペンデント・コントラクター)が名を連ねており、M&Aのならず、経営戦略、営業戦略、ファイナンス、人事関係など広いニーズに対応したプロフェッショナルサービスを用いている。LLPというと、本では複数の企業が特定の事を行うために出資して設けケースが大半だが、インディペンデント・コントラクターがまって立ち上げたのも時代を取り上げた格好だ。

松倉理事長が取材の最後にう強調した。