

第1章 求められるM&A支援の姿と新しい資格制度

大阪府事業承継・引継ぎ支援センター
統括責任者 兼田 亜貴



私が2018年、M&A支援を担う国の相談窓口である大阪府事業引継ぎ支援センターに従事した当時、中小企業M&Aの現場は「手つかず（未開拓）、手探り（支援手法は未確立）、手作り（試行錯誤の積み重ね）」の世界だった。明確なルールやガイドラインは十分に整備されておらず、経営・法律・財務・税務・金融といった知識を総動員しながら、担当者が泥臭く現場対応を重ねていたのが実態である。後継者不在に悩む企業は数多く存在したが、ニーズの掘り起こしは十分とは言えず、M&A専門会社の営業力に依存する側面も大きかった。

それから8年。目を見張るほど市場は大きく拡大し、大阪の支援センターにおける昨年度の新規相談件数は1,200件を超えた。いまや「会社を売りたい」「買いたい」という相談は日常的に寄せられるようになった。一方で、参入障壁の低さも相まって、経験や力量にはらつきのあるプレイヤーが増えているのも事実だ。「この仲介に自社の将来を託してよいのか」と悩む経営者からの相談も少なくないが、仲介者を見極める目利き力にも限界があるのが現実である。こうした状況を受け、中小企業庁が運営主体となる資格制度の創設が検討されている。この資格制度には、中小M&A支援を行う個人の知識・スキル、倫理観を向上させる狙いがある。この資格制度のメッセージは、目の前の一件一件が、単なる案件ではなく「誰かの人生そのもの」とあるという原点を、改めて問い直すことにあるのではないだろうか。もちろん、制度だけで現場のすべてが変わるわけではない。それでも、支援の質と倫理観の底上げにつながる契機として、現場としては大きな意味を持つ。健全なM&A支援に向けた、その動きに、静かな期待を寄せている。

