

【ニュースリリース】

2021年10月28日

報道関係者各位

## ワクチン摂取の浸透後、“4割超”の買い手が買収に積極的な結果に 全国の経営者／M&A担当者150人に聞く「M&A動向予測レポート」を発表 ～買い手の3割がサービス・インフラ業界でのM&Aを検討～

株式会社M&A総合研究所 (<https://masouken.com/>) (本社:東京都千代田区、代表取締役CEO:佐上 峻作、以下「当社」) は、この度全国の、M&A(買収及び売却)を検討したことがある、もしくは今後検討している経営層、及びM&A担当者150名に対して、「M&Aに関する意識調査」を実施いたしました。

### <買収に関して>

1. 新型コロナの感染が拡大したものの、約3割(30.7%)もの経営者／M&A担当者が「2020年よりも買収に積極的になった」と回答
2. さらにワクチン摂取浸透後、4割以上(42.7%)がM&A(買収)に関して「積極的に検討したいと考えている」と回答
3. 今後M&Aの取引活発化が予想されるのは「サービス・インフラ業界」

### <会社／事業譲渡に関して>

4. 2021年に入ってから、売り手の約3割(29.3%)が「具体的に進んでいた話が破談もしくは延期になった」もしくは「その他、売却にむけてネガティブな影響があったと感じる」と回答
5. 一方でワクチン摂取の浸透後、売り手の約2割(21.3%)は会社・事業売却について「売却しやすくなることを期待している」と回答
6. コロナ禍で売り手が考えるM&Aの依頼契約から成約完了まで理想の期間は「6ヶ月以内」

近年、国内では後継者不足により廃業に追い込まれる企業が多く存在し、雇用の喪失や将来的なGDPの減少などが危惧されています。また帝国データバンクの調査では、新型コロナの影響で経営にネガティブな影響を受け、廃業を余儀なくされた企業が増加するなど、企業の承継問題は大きな社会課題になっています。

そんな中、2021年2月より新型コロナのワクチン投与が開始。9月には国民全体のうち、必要回数のワクチン摂取を完了した割合が半数を超えました。そして日本のみならず世界中のワクチン摂取率の高まりを受けた規制緩和や、経済回復を背景として、2021年の後半から2022年にかけて、国内景気が回復する見込みが高まっています。

今回当社では、ワクチン摂取の浸透前後におけるM&A(買収及び売却)に関する経営層及びM&A担当者の意識調査を実施いたしました。

## ■調査概要

名称:「M&Aに関する最新の意識調査」

調査対象者:20歳から79歳までの経営層及びM&A担当者(男女)

サンプル数:150名

調査地域:全国

調査方法:インターネット調査

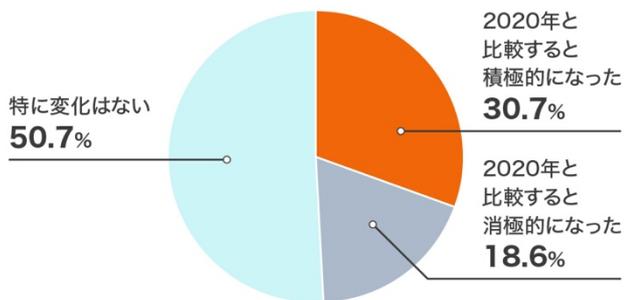
調査期間:2021年9月27日~2021年9月28日

## ワクチン摂取の浸透後、“4割超”の買い手が買収に積極的 サービス・インフラ業界でM&Aが活発化する可能性が高い結果に

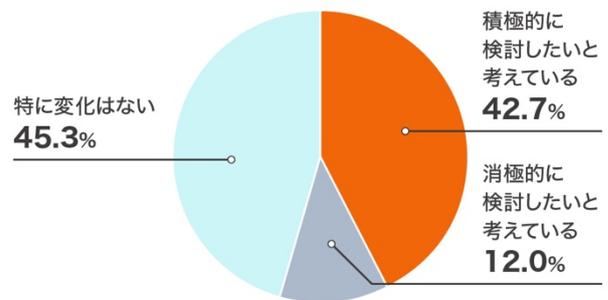
75名の買い手側としてM&Aを検討した経験がある、もしくは今後検討している(※個人によるM&Aは除く)経営層・M&A担当者に、2021年のM&Aに対する意識がどのように変化したかと尋ねると、コロナ禍にもかかわらず、約3割(30.7%)が「積極的になった」と回答。「方針が変わらなかった」という回答と合わせると約8割(81.4%)にのぼりました。

さらに国内における2回目のワクチン摂取率が5割を超える中、ワクチン接種浸透前と比較して2021年末から2022年に向けてM&A(買収)に関してどのように考えているかという問いに対して、約4割(42.7%)が「M&A(買収)を積極的に検討したいと考えている」と回答しました。

Q.  
2021年に新型コロナウイルスの感染がさらに拡大した中、M&A(買収)に対する方針はどのように変化しましたか。



Q.  
国内における2回目のワクチン摂取率が5割を超え、11月には希望者全員の摂取が終了することを目指す政府が示していますが、ワクチン接種の前と比較して2021年末から2022年に向けてM&A(買収)に関してどのように考えていますか。



 M&A総合研究所

調査の結果から、日本政府が「2021年11月には希望者全員の必要回数のワクチン摂取が完了することを目指す」と発表する中で、今後の景気回復に期待してM&A攻勢を強めている企業が多く存在することが考えられます。また新型コロナ禍で経営の安定を求めて、本格的に事業の多角化を考える経営層が増えていることが窺えます。

また買い手の経営層・M&A担当者に対し、2021年に買収を検討したい／している企業の業種を尋ねると、約3割(34.7%)が不動産やエネルギー、アミューズメントなどの業種を含む「サービス・インフラ」と回答。次いで「メーカー」(24.0%)、「ソフトウェア・通信」(22.7%)と続きました。

Q.  
今後買収を検討したい／検討している企業の業種を教えてください。(いくつでも)

<b>1位</b>	<b>サービス・インフラ</b>	不動産、鉄道・航空・運輸・物流、電力・ガス・エネルギー、フードサービス、ホテル・旅行、医療・福祉、アミューズメント・レジャー、その他サービス、コンサルティング・調査、人材サービス、教育 等	<b>34.7%</b>
<b>2位</b>	<b>メーカー</b>	食品・農林・水産、建設・住宅・インテリア、繊維・化学・薬品・化粧品、鉄鋼・金属・鉱業、機械・プラント、電子・電気機器、自動車・輸送用機器、精密・医療機器、印刷・事務機器関連、スポーツ・玩具、その他メーカー	<b>24.0%</b>
<b>3位</b>	<b>ソフトウェア・通信</b>	ソフトウェア、インターネット、通信 等	<b>22.7%</b>

【複数回答、n=88】

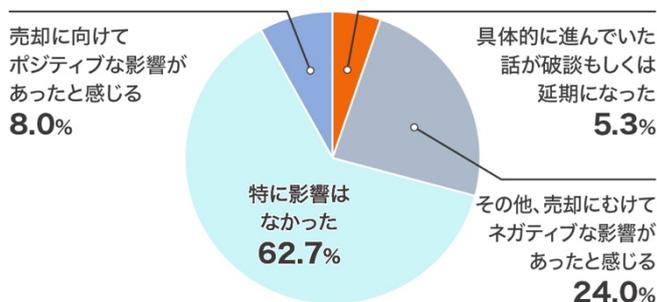
 M&A総合研究所

サービス・インフラ業界への買い意欲が高まっている主な要因として、新型コロナ禍で消費者の購買行動が大きく変化していることが考えられます。新型コロナによる外出自粛の煽りを受け、特に小規模・中規模の小売や飲食、娯楽、交通などに関する事業者では事業の継続が困難になり、譲渡されやすい傾向にあります。一方で長期的に消費者の行動が新型コロナ発生前のように戻る可能性も示唆され、さらにワクチン摂取の浸透によって景気回復への期待も高まりつつあります。これにより買収意欲を強める企業も多く、業界再編が起こりやすくなっていると考えられます。

ワクチン摂取の浸透前は、売り手の約3割がネガティブな影響があったと感じていた一方で、浸透後は売り手の約2割がM&A(売却)しやすくなることを期待

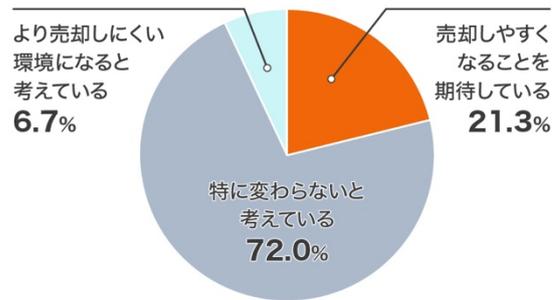
75名の、売り手側としてM&Aを検討した経験がある、もしくは今後検討している経営層及びM&A担当者に対し、2021年の新型コロナ感染拡大により会社または事業の売却予定に影響があったかを尋ねたところ、約1割(5.3%)が「具体的に進んでいた話が破談もしくは延期になった」、約2割(24.0%)が「その他、売却にむけてネガティブな影響があったと感じる」と回答しました。このようにM&Aを検討していた企業のおよそ3社に1社が感染拡大の影響を受けています。

Q.  
2021年も新型コロナの感染が拡大したことによって、会社または事業の売却予定に影響がありましたか。最もあてはまるものをお選びください。  
※複数の売却予定があった場合は直近の事についてお答えください。



一方で、ワクチン摂取の浸透後における、会社や事業売却に関する考えを尋ねたところ、「売却しやすくなることを期待している」という回答は全体の約2割を占め、売り手の5人に1人が国内景気の回復に期待していることがわかりました。買い手の積極的な姿勢と、延期になっているM&A案件が再び進み始めることを考慮すると、ワクチン摂取の浸透後には、反動でM&Aの成約件数が増加する可能性が高いと考えられます。

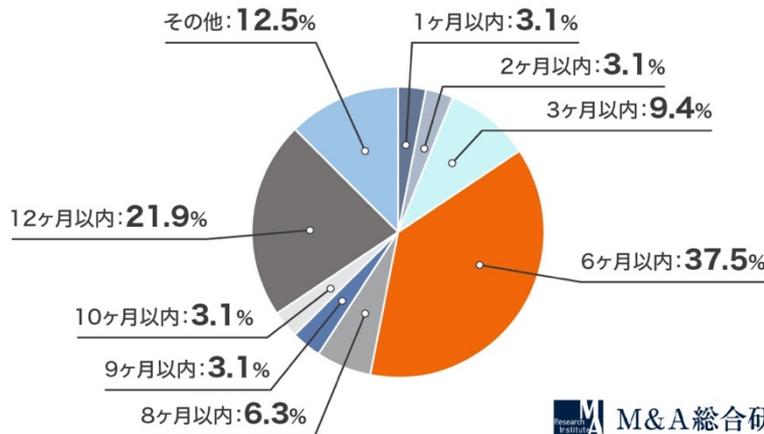
Q. 国内における2回目のワクチン摂取率が5割を超え、11月には希望者全員の摂取が終了することを目指すとして政府が示している中で、会社や事業の売却に関する考えを以下よりお選びください。



M&A総合研究所

またM&Aの依頼契約を結んでから成約まで、どの程度の期間で完了させるのが理想か尋ねると、約4割(37.5%)が6ヶ月以内と回答し、約2割(21.9%)が12ヶ月以内と回答しました。新型コロナの影響でM&Aの破談や延期を経験した売り手が心理的なストレスを最小限に抑えようとしたり、譲渡金額が大きく変動する可能性を危惧したりする傾向が強まっています。その結果、売り手がM&Aにかかる時間的な余裕が少なくなりつつあることが窺えます。

Q. 依頼契約を結んでから成約まで、どの程度の期間で完了させるのが理想ですか。



M&A総合研究所

【本調査における業種の分類について】

- ・「メーカー」: 食品・農林・水産、建設・住宅・インテリア、繊維・化学・薬品・化粧品、鉄鋼・金属・鉱業、機械・プラント、電子・電気機器、自動車・輸送用機器、精密・医療機器、印刷・事務機器関連、スポーツ・玩具、その他メーカー
- ・「サービス・インフラ」: 不動産、鉄道・航空・運輸・物流、電力・ガス・エネルギー、フードサービス、ホテル・旅行、医療・福祉、アミューズメント・レジャー、その他サービス、コンサルティング・調査、人材サービス、教育 等
- ・「金融」: 銀行・証券・クレジット、信販・リース、その他金融、生保・損保 等
- ・「小売」: 百貨店・スーパー、コンビニ、専門店 等

- ・「ソフトウェア・通信」:ソフトウェア、インターネット、通信 等
- ・「商社」:総合商社、専門商社 等
- ・「広告・出版・マスコミ」:放送、新聞、出版、広告 等

**【参考】**

「M&A総合研究所」ではM&Aを分かりやすく解説した記事を公開しております。

- ・M&Aとは? :<https://masouken.com/M&A>
- ・事業承継とは? :<https://masouken.com/事業承継と事業継承の違い>

**【株式会社M&A総合研究所について】**

会社名:株式会社M&A総合研究所

事業内容:M&A仲介事業

本社:東京都千代田区丸の内1-8-1 丸の内トラストタワーN館 17階

代表者:代表取締役社長 佐上 峻作

URL:<https://masouken.com/>

<本件のお問い合わせ>

M&A 総合研究所 PR 事務局(スキュー内)

担当:北出・金子・宮島

TEL:03-6450-5457 Mail:[masouken\\_pr@skewinc.co.jp](mailto:masouken_pr@skewinc.co.jp)