

**コロナ禍、「生き残り」のためのM&A！64.8%の経営者が
新型コロナの影響で会社や事業の買収を実施・検討の事実
～バトonz、新型コロナウイルスを背景としたM&A需要調査を実施～**

M&A総合支援プラットフォームを運営する株式会社バトonz（本社：東京都千代田区丸の内1-8-2 鉄鋼ビルディング24階、代表：大山敬義、以下バトonz）は、新型コロナウイルスを背景としたM&A需要の調査を目的に、会社・事業の売却もしくは買収について検討したことがある経営者111名を対象に、インターネットによるアンケート調査を実施しましたのでお知らせいたします。



■調査概要

調査概要：新型コロナウイルスを背景としたM&A需要の調査

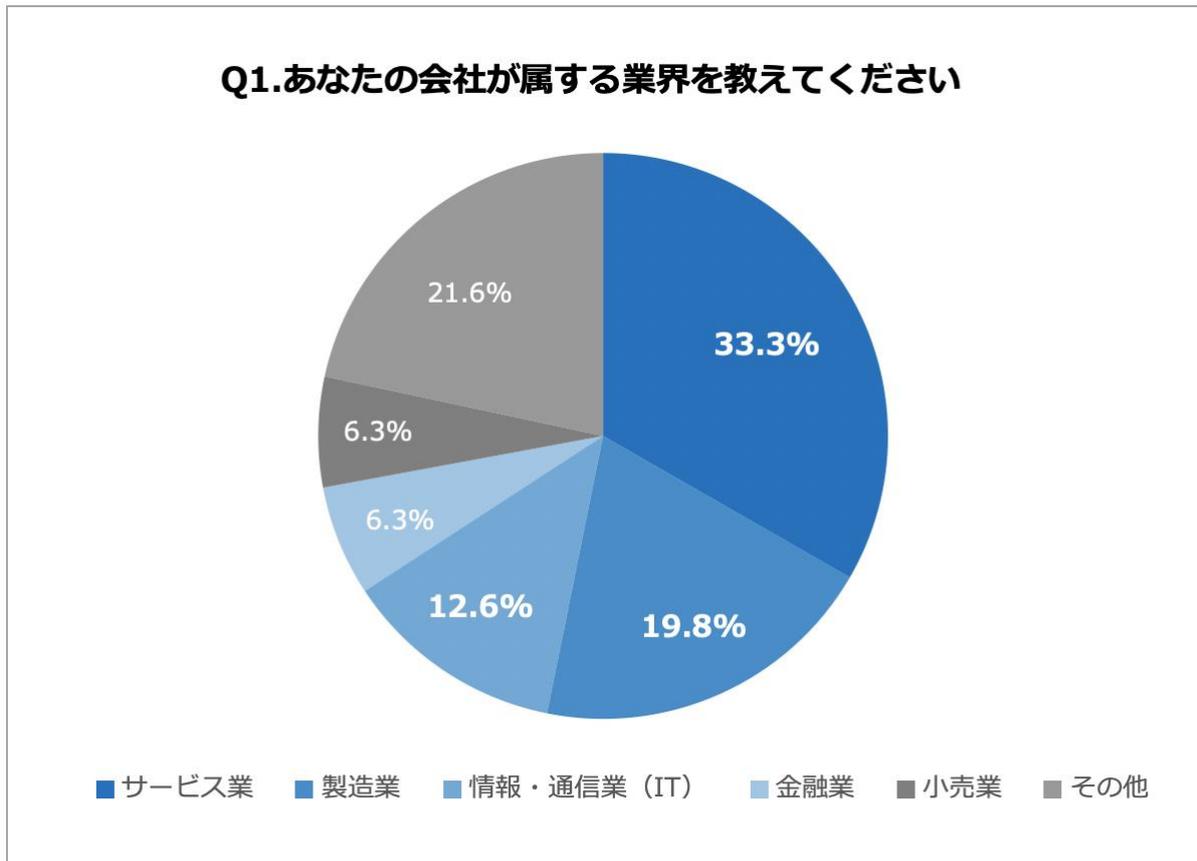
調査方法：インターネット調査

調査期間：2020年6月24日～同年6月25日

有効回答：会社・事業の売却もしくは買収について検討したことがある経営者111名

■あらゆる業種で会社・事業の売却もしくは買収について検討

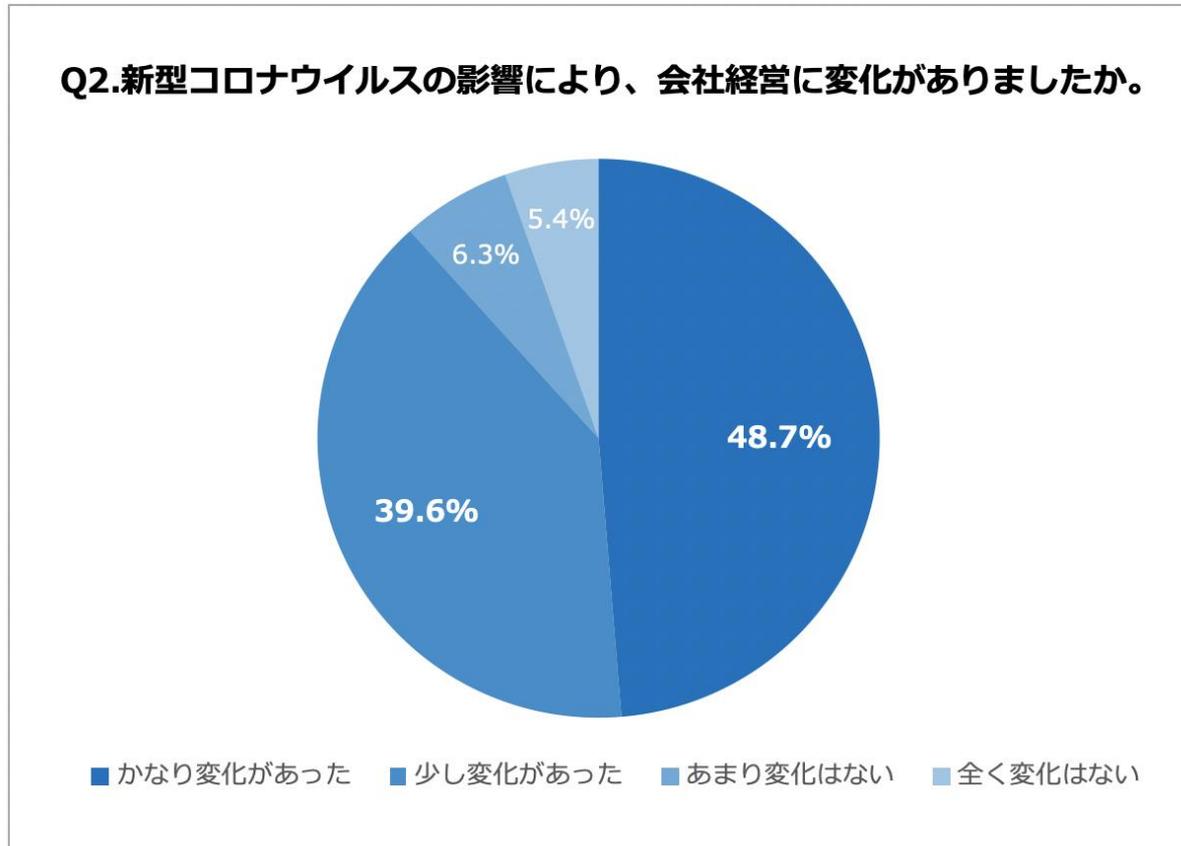
「Q1. あなたの会社が属する業界を教えてください。」（n=111）と質問したところ、「サービス業」が33.3%、「製造業」が19.8%という回答となりました。



- ・ サービス業 : 33.3%
- ・ 製造業 : 19.8%
- ・ 情報・通信業（IT） : 12.6%
- ・ 金融業 : 6.3%
- ・ 小売業 : 6.3%
- ・ その他 : 21.7%

■新型コロナの影響で経営に変化がある経営者は88.3%

「Q2. 新型コロナウイルスの影響により、会社経営に変化がありましたか。」(n=111)と質問したところ、「かなり変化があった」が48.7%、「少し変化があった」が39.6%という回答となりました。

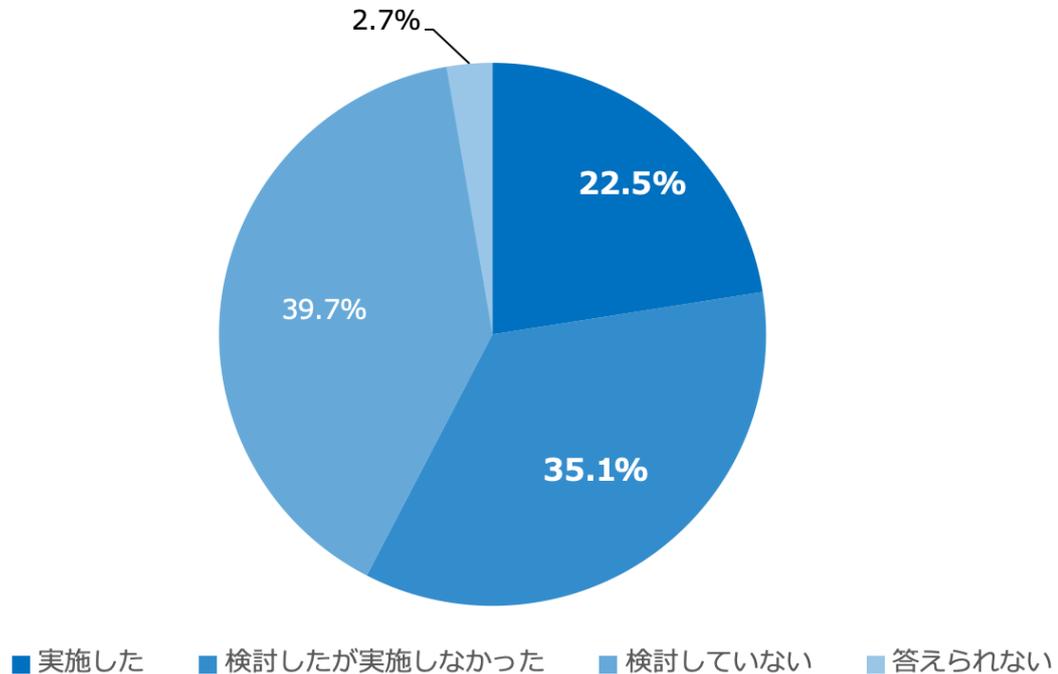


- ・ かなり変化があった : 48.7%
- ・ 少し変化があった : 39.6%
- ・ あまり変化はない : 6.3%
- ・ 全く変化はない : 5.4%

■新型コロナ前、57.6%の経営者が買収を実施・検討

「Q3. あなたの会社では、新型コロナウイルス前の2019年10月～2020年2月に会社または事業の買収を検討もしくは実施しましたか。」（n=111）と質問したところ、「実施した」が22.5%、「検討したが実施しなかった」が35.1%という回答となりました。

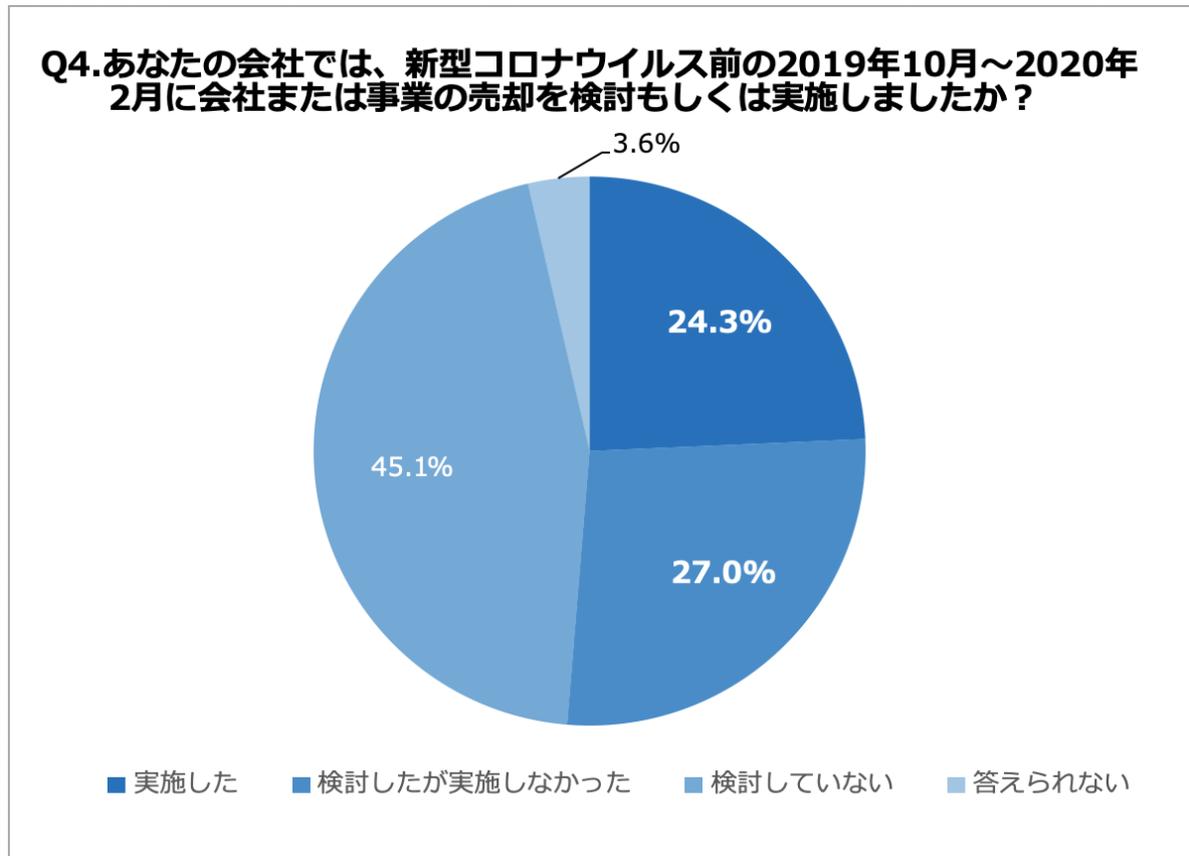
Q3.あなたの会社では、新型コロナウイルス前の2019年10月～2020年2月に会社または事業の買収を検討もしくは実施しましたか。



- ・実施した：22.5%
- ・検討したが実施しなかった：35.1%
- ・検討していない：39.7%
- ・答えられない：2.7%

■新型コロナ前、51.3%の経営者が売却を実施・検討

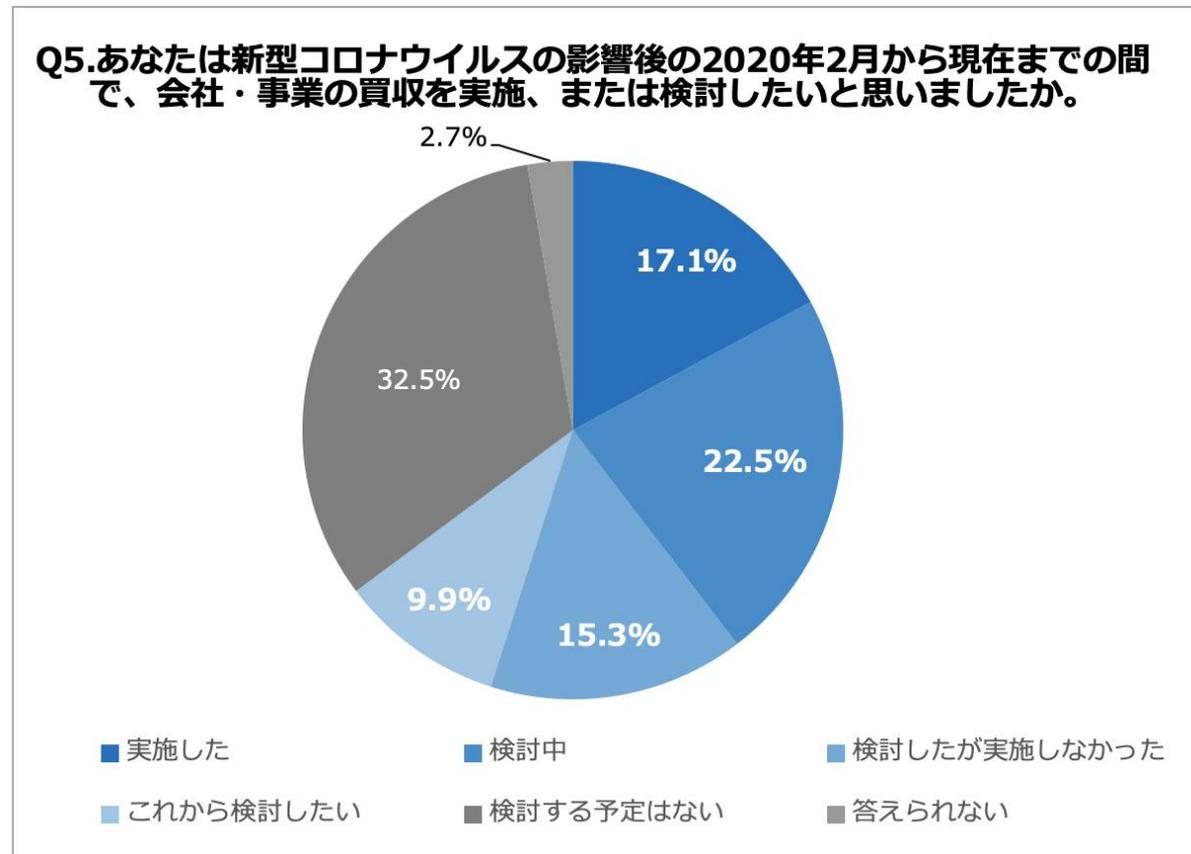
「Q4. あなたの会社では、新型コロナウイルス前の2019年10月～2020年2月に会社または事業の売却を検討もしくは実施しましたか。」(n=111)と質問したところ、「実施した」が24.3%、「検討したが実施しなかった」が27.0%という回答となりました。



- ・ 実施した : 24.3%
- ・ 検討したが実施しなかった : 27.0%
- ・ 検討していない : 45.1%
- ・ 答えられない : 3.6%

■コロナ後、64.8%の経営者が企業や事業買収を実施・検討

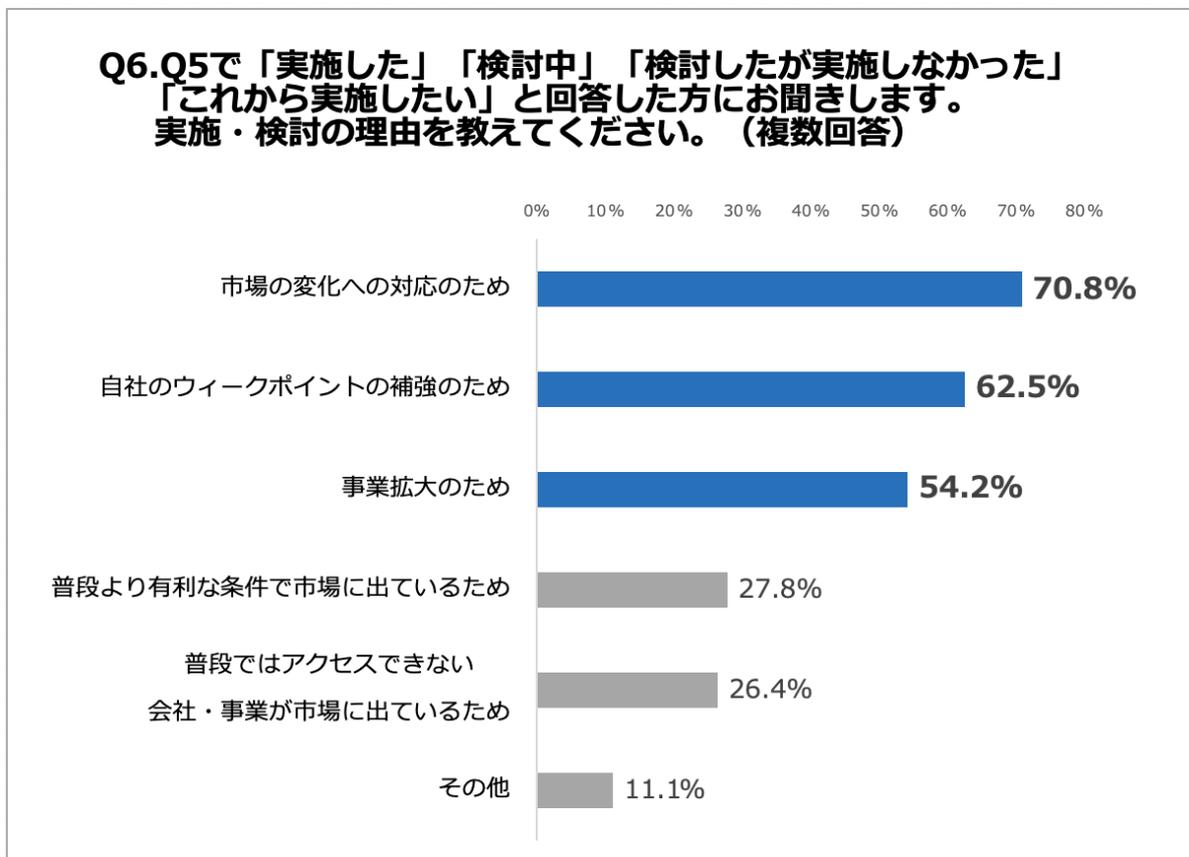
「Q5. あなたは新型コロナウイルスの影響後の2020年2月から現在までの間で、会社・事業の買収を実施、または検討したいと思いませんか。」(n=111)と質問したところ、「実施した」が17.1%、「検討中」が22.5%、「検討したが実施しなかった」が15.3%、「これから検討したい」が9.9%という回答となりました。



- ・実施した：17.1%
- ・検討中：22.5%
- ・検討したが実施しなかった：15.3%
- ・これから検討したい：9.9%
- ・検討する予定はない：32.5%
- ・答えられない：2.7%

■市場の変化を意識し、買収を検討が70.8%

Q5で「実施した」「検討中」「検討したが実施しなかった」「これから検討したい」と回答した方に、「Q6. 実施・検討の理由を教えてください。」(n=72)と質問したところ、「市場の変化への対応のため」が70.8%、「自社のウィークポイントの補強のため」が62.5%、「事業拡大のため」が54.2%という回答となりました。



- ・市場の変化への対応のため：70.8%
- ・自社のウィークポイントの補強のため：62.5%
- ・事業拡大のため：54.2%
- ・普段より有利な条件で市場に出ているため：27.8%
- ・普段ではアクセスできない会社・事業が市場に出ているため：26.4%
- ・その他：11.1%

■コロナ禍での「生き残り」施策としてM&Aが検討される

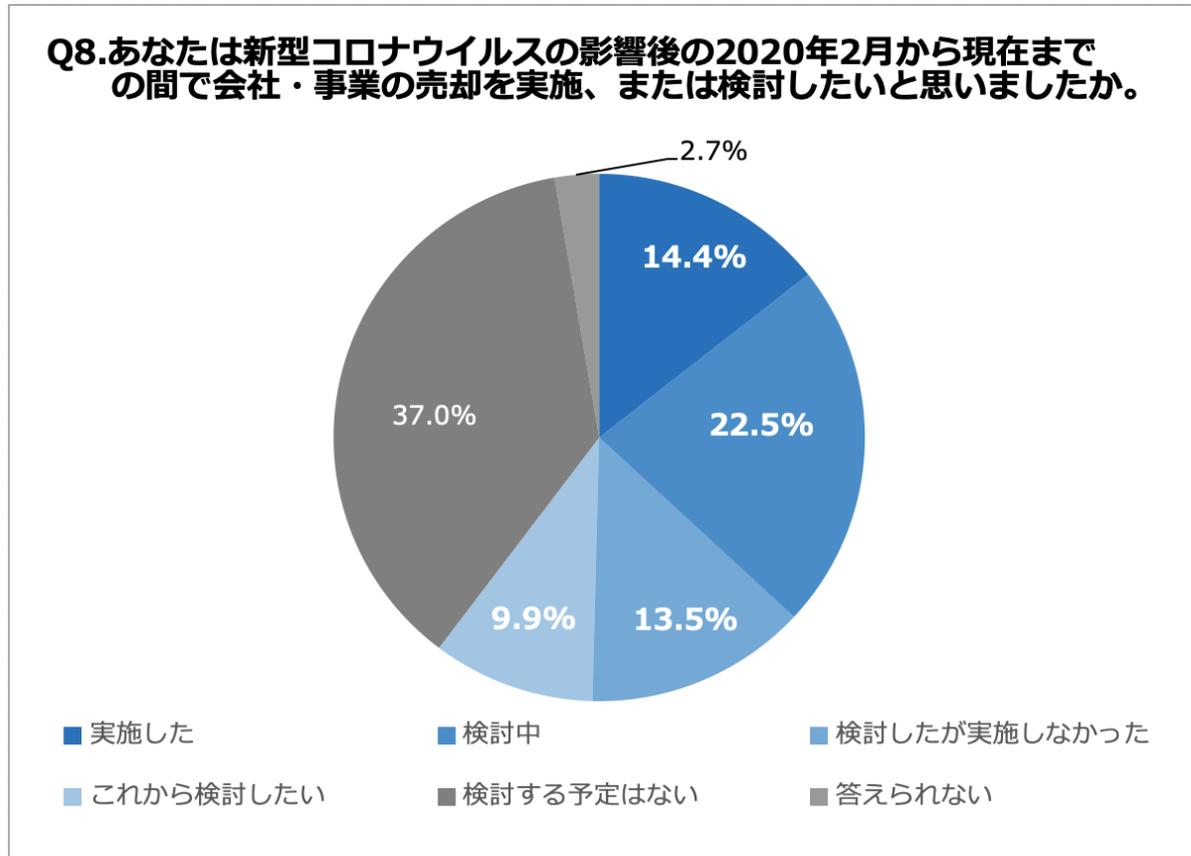
Q5で「実施した」「検討中」「検討したが実施しなかった」「これから検討したい」と回答した方、「Q7. Q6以外に理由があれば教えてください。」(n=53)と質問したところ、「生き残りの為」「統合によるシェア拡大を期して」という回答が挙がりました。

＜自由回答・一部抜粋＞

- ・ 63歳：生き残りの為。
- ・ 70歳：統合によるシェア拡大を期して。
- ・ 76歳：資金計画を立ててから。
- ・ 57歳：もうしばらく様子を見る感じ。
- ・ 56歳：現事業所が手狭。
- ・ 60歳：検討したが、金額面で実施できなかった。
- ・ 74歳：管理部門の増強。
- ・ 53歳：事業の多角化。

■60.3%の経営者が新型コロナウイルスの影響で売却を検討

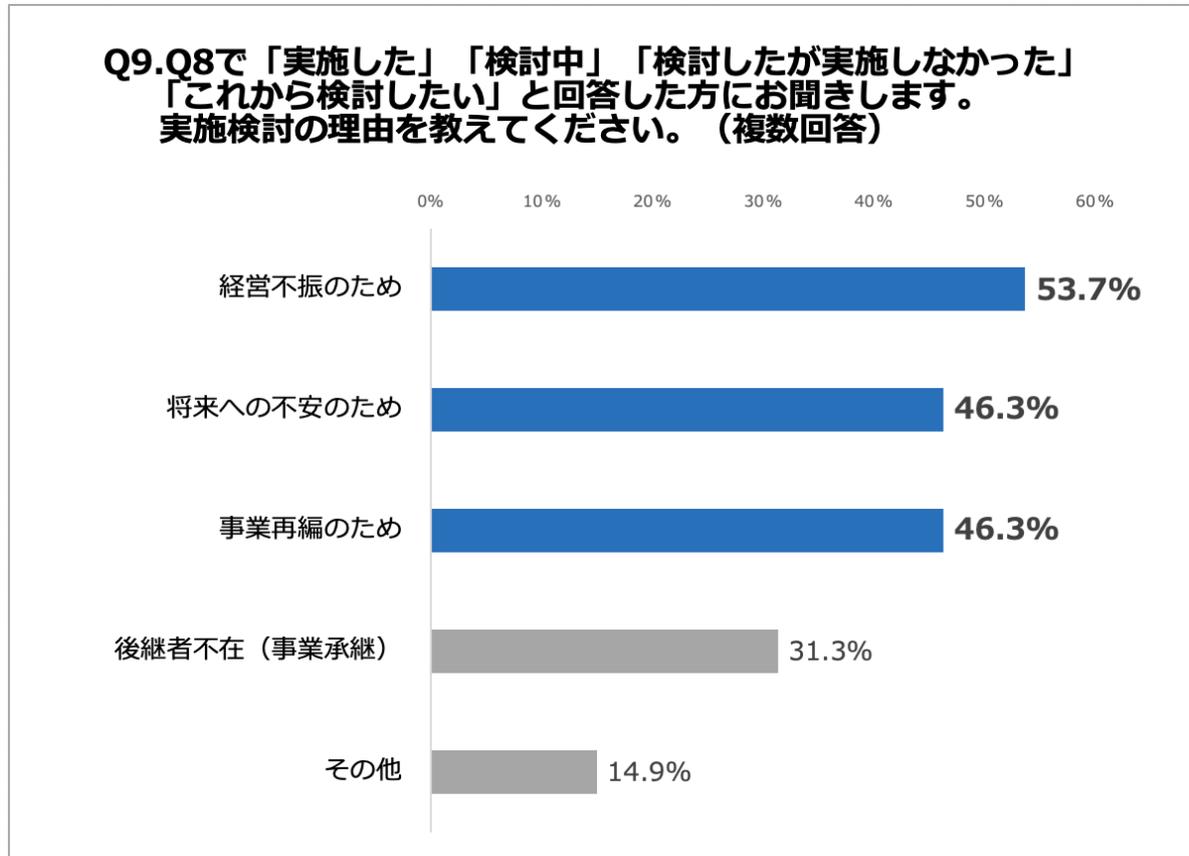
「Q8. あなたは新型コロナウイルスの影響後の2020年2月から現在までの間で、会社・事業の売却を実施、または検討したいと思いませんか。」(n=111)と質問したところ、「実施した」が14.4%、「検討中」が22.5%、「検討したが実施しなかった」が13.5%、「これから検討したい」が9.9%という回答となりました。



- ・実施した：14.4%
- ・検討中：22.5%
- ・検討したが実施しなかった：13.5%
- ・これから検討したい：9.9%
- ・検討する予定はない：37.0%
- ・答えられない：2.7%

■コロナ禍で影響を受けてしまい、撤退の意味での売却も多数

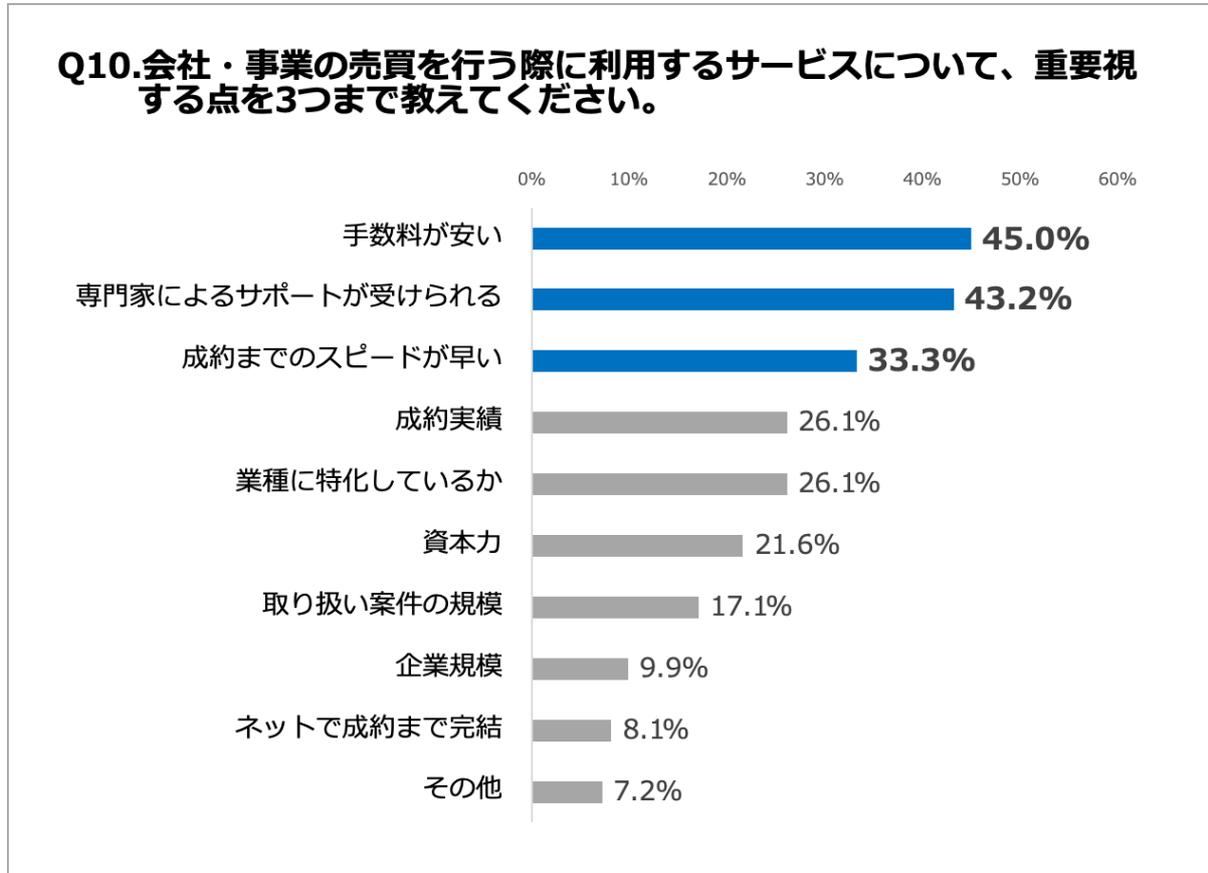
Q8で「実施した」「検討中」「検討したが実施しなかった」「これから検討したい」と回答した方にお聞きします。「Q9. 実施・検討の理由を教えてください。」(n=67)と質問したところ、「経営不振のため」が53.7%、「将来への不安のため」が46.3%、「事業再編のため」が46.3%という回答となりました。



- 経営不振のため：53.7%
- 将来への不安のため：46.3%
- 事業再編のため：46.3%
- 後継者不在 (事業承継)：31.3%
- その他：14.9%

■経営者のM&Aサービスの重視ポイント「安さ」「手厚さ」「早さ」

「Q10. 会社・事業の売買を行う際に利用するサービスについて、重要視する点を3つまで教えてください。」（n=111）と質問したところ、「手数料が安い」が45.0%、「専門家によるサポートが受けられる」が43.2%となりました。



- 手数料が安い：45.0%
- 専門家によるサポートが受けられる：43.2%
- 成約までのスピードが早い：33.3%
- 成約実績：26.1%
- 業種に特化しているか：26.1%
- 資本力：21.6%
- 取り扱い案件の規模：17.1%
- 企業規模：9.9%
- ネットで成約まで完結：8.1%
- その他：7.2%

■まとめ

今回、新型コロナウイルスを背景としたM&A需要の調査を実施しましたところ、約9割の経営者がコロナを受け会社経営に変化があったと回答しました。また、コロナ発生後の現在、会社や事業の買収もしくは売却を実施・検討した経営者は約6割にのぼることが明らかとなりました。売却理由では「撤退」のため売るという選択肢も見受けられましたが、買収理由としては「市場の変化への対応」や「自社のウィークポイントの補強のため」が多く選択されました。コロナ禍における緊急事態宣言をきっかけに、都心から離れた地方にある営業拠点の増設や取引先の確保をしていく動きが増えていたり、ひとつの業種にこだわらず事業の多角化戦略を図っていく、といったトレンドが反映されています。

今後ますます市場の変化が激しくなっていく中、企業の生き残り戦略としてのM&Aには成約までのスピードが早いことが求められていきます。加えて、コロナ禍を受けて突発的に財務状況が厳しくなったことを理由とする売却が増えており、正しい企業価値を見極められ、トラブルなくM&Aの交渉や実務を行える専門家のニーズは今後さらに高まっていくでしょう。

■会社概要

会社名：株式会社バトonz

所在地：〒100-0005 東京都千代田区丸の内一丁目8番2号

設立：2018年4月

資本金：2億4,180万円

代表取締役社長：大山 敬義

事業内容：インターネットを利用したM&Aマッチング／経営コンサルティングウェブサイトの企画、制作、運営及び管理／M&Aに関する各種教育

会社HP：<https://batonz.co.jp/>

【PRに関するお問い合わせ】

株式会社バトonz

担当：則竹

TEL：070-2488-2158 Mail：pr@batonz.co.jp