

## 価値ある事業を次代に繋ぐため、 企業買収プロセスの社内構築を支援する。

2022年に休廃業・解散した企業は、日本全国で5万3426件。その数は2019年から減少傾向にあるものの、直前の決算が黒字だったにも関わらず休廃業を選んだ企業の割合は、過去最高の54.3%にも及んでいる。

その背景にあるのが、企業の代表者の高齢化だ。2022年に休廃業を行なった企業の代表者年齢の平均は71歳。特に企業の99%以上を中小企業が占める日本において、経営者の高齢化に伴う後継者不足は大きな課題となっている。自らが培ってきたM&Aのノウハウを駆使したコンサルティングでこの課題に立ち向かうのが、タフコンサルティング株式会社の高畑豊代表取締役だ。

高畑氏は千葉の野球強豪校で部活動に打ち込む高校時代を送った後、警察や海上自衛隊での潜水艦勤務を経て、東京の信用金庫に入庫。主に中小企業に向けた融資支援業務を担当し、約17年間にわたり営業・管理部門で活躍した。その後は、東京を本拠地とする食品ディスプレイのカウントチェインの本部に転職。フランチャイズのオーナーに向けた金融機関対策や資金支援を担当した後、経営者の側近として15社の企業や事業の買収に携わるなど、M&Aによる企業価値

の向上を実現させた。「この会社では、成約に至らなかった案件を含め、約10年間で25社以上の経営者の方々とのご相談に寄り添い、事業を承継する形で会社の買収や売却などを手掛けてきました。そうした経験を通じて、私自身が培ってきたノウハウを、特に企業価値の向上を目指す中小企業や、後継者不足に悩む経営者の方々に向けて提供したいと考えたのです」。

**高** 畑氏が独立して自らのコンサルティング会社を立ち上げた背景にあるのが、M&Aを検討する中小企業の前に立ちほだかるあまりにも高いハードルだ。

「本来であれば、企業価値の向上を目指す中小企業や後継者のいない中小企業にとって、M&Aは事業承継を行う有効な一手となるはずですが。しかし現在の日本では、売却先や資産内容の調査を行う業者が、高額の仲介手数料を見込めない小規模な企業同士のM&A案件をやりたがらないという状況があり、中小企業を対象としたM&Aはあまり活発ではありません。特にIT化が遅れている日本の中小企業では、オンライン上のマッチングサービスなどで売却先を探すのは難しい。さらに、同族経営を重視してき

た日本企業の体質なども課題となります。そうしたハードルの高さもあって、M&Aを活用した事業承継を選択肢に入れられず、「あきらめ」による廃業を行う企業が増えているのです」。

**そ** う話す高畑氏が中小企業の経営者に向けて提供するのが、企業買収プロセス構築コンサルティング。トップ面談から重要人物の選定、対象企業の財務デューデリジェンス、契約、クロージングまでを社内で行える体制を構築し、企業内のM&Aの「自走化」を実現するサービスだ。

「多くのM&Aマッチング業者が行うのは情報提供型のコンサルティングですが、当社では顧客側担当者との協働や事業部の立ち上げなどを通じて社内企業買収のプロセスを構築し、中小企業が企業買収などのM&Aを自力で行える仕組みづくりを支援します。そうして社内でのM&Aの「自走化」が進めば、中小企業が戦略的に企業買収を繰り返してスピーディに企業価値向上を実現できるようになります。事業自体は順調なのに後継者がいないからといって廃業してしまえば、当然ながら事業や従業員の未来はありません。後継者不足に悩むこうした企業がM&Aなどで自社の価値を向上させることができ

ば、持続的な発展の可能性が生まれるかもしれませんし、売却する場合もより良い条件で企業を譲渡し、事業や従業員の将来を守るにつながります」。

**も** ちろん、M&Aを成功させるには、各業界の置かれた状況を踏まえたビジネスのセンス、財務や契約にまつわる知識など、あらゆる専門的な知識やノウハウが必要になる。これまで数多くのM&Aを手掛けた高畑氏が、多くの経営者の悩みに寄り添ってきた経験を持つ高畑氏が、自らの持つそうした知識やノウハウを体系化してつくり上げたプログラムが、タフコンサルティング株式会社の大きな強みだ。

「日本経済の屋台骨である中小企業の価値ある事業が、後継者不足などの理由で途絶えてしま

まう損失を防ぎ、日本の産業の衰退に歯止めをかけるためには、規模の大小を問わず適切なM&Aが活発に行われることが重要です。以前の会社や銀行で働いていた頃に、多くの中小企業の経営者の方々と一緒に、中で、私自身も多くの経験をさせていただきました。今度は恩返しとして、これまでの経験を活かして中小企業の皆様に貢献するために、挑戦し続けて結果を出していきたい。なぜなら、その頃の経験が私のコンサルティングの原点だからです」。

経営者にとっても日本の未来にとっても価値のある事業を次代へと繋ぐために、今後は社内での「企業買収プロセス構築」が、中小企業の有力な選択肢となっていくとだろう。

タフコンサルティング株式会社 <https://www.taf-yt.co.jp/>

# CHALLENGER

**The Extra Edge**  
世の中のトレンドをリードする  
話題のモノ、ヒト、コトなどを紹介

高畑豊

TAKAHATA YUTAKA  
タフコンサルティング株式会社 代表取締役

1961年東京都生まれ。千葉県立高校を卒業後、千葉県警察、海上自衛隊を経て、東京の信用金庫に入庫。その後転職した会社では10年間で15社の企業買収を主導し、年商400億円のグループ企業へと成長させた「企業価値向上請負人」。2019年に独立開業。