

中小企業の成長を促すには「格付」は必須となる！

ここまで、主に企業の業績向上への指針としての格付の有用性を記述してきたが、一方で、格付は、M&Aを実施する上でも欠かせないファクターの1つでもある。今回、国内中小企業M&Aの第一人者、日本M&Aセンターの分林保弘会長と日本中小企業格付機構の岩永経世代表理事に企業価値の本質について語ってもらった。司会=経済界編集部

対談

経営者は実態と向き合え！

—— 中小企業の成長戦略と格付は密接だ。

岩永 分林会長は、成長戦略を描けていない中小企業経営者があまりにも多いと常々、語っておられます。そういう意味で今後、中小企業経営者が会社を存続発展させるために必要となるのは自社の実力が客観的にどの程度なのかを認識しておくことです。成長戦略を描く上では、中小企業に対する格付の必要性は高いと思います。

—— 分林会長は20年以上も中小企業のM&Aを手掛けてきましたが、企業評価をする上で格付は重要ではないですか。

分林 まず、企業価値を判断するのに一番やってはいけないのは決算書だけを見て判断することです。それから社員もモチベーションが上がらず不幸な事態を招きます。そして、これからの成長戦略に必須になるのは社会性だと思っています。仕事そのものが社会に貢献しているか、それができていれば社員はプライドをもってお客さんを説得できるし、良い商品も開発できる。当社はM&Aを通じて中小企業の「存続と発展」に貢献しています。毎年、高校生30人に奨学金を拠出していきます。法人としても個人としても利益は社会に還元していくという社会性がなければ、長い目でみれば支持を得られないのではないですか。

管理される

経営者が理想

—— 社長の考え方次第だと。
分林 管理・監督をする人がいないと人間は現状に安住する。

とです。われわれは企業評価をする時、保有地、在庫、退職引当金はもちろん、売掛金や長期貸付金回収の可否まで徹底的に精査します。これら決算書に表われないリスクまで把握していないければ、正確な企業評価はできません。M&Aが成立する前提は、売り手企業の社長が自社の実態を認識していることです。売り手と買い手がお互いの腹の内納得しないとわれわれの仕事は成立しません。そういう意味で格付機構にはデューデリの精査を期待したいですね。

—— 中小企業が成長戦略を描けない理由は何でしょうか。

岩永 中小企業が独自の成長戦略を描いた場合、どうしても限られた市場だけでは成長ができないという現実直面します。私は長崎で会計事務所を営んでいます。ところが、そこそこ優良な企業という意味で、中小企業の社長が最も管理されていない。上場すれば、通常では株主が管理者になれますが、中小企業は第三者からの管理はほばないに等しい。岩永先生がやろうとしているのは、経営計画に対して、進捗状況はどうなのか、できない原因が何であるかを客観的に管理しようというものです。

岩永 多くの経営者と接する中で、今日ほど先が見えない時代はないという意見は多いのです。3～5年先の未来像を描けないという悩みを抱えている経営者は、同時の過去の成功体験は、後、通用しなくなるのではという不安を抱えているのです。われわれが良き管理者として成長の手助けができればと考えています。

—— 経営者を説得することも必要になりますね。

分林 経営改革の必要性と、実態をはっきり言うしかありません。お互いに隠し事なく、生の声をぶつけられる環境が必要ですね。繰り返しますが、前提になるのは収益性、安定性、成長性、社会性の4大指標を、果たして満たすことができるのかです。

岩永 同感です。われわれが作った経営計画の進捗状況が思わしくない場合があります。原因をよくよく検証すると、計画自体が会計事務所主導型になってしまっている。過去のデータを分析、予測すれば数字はきれいに出てきますが、そこには社長の魂が全く入っていないことに気付きました。社長の考えていることにわれわれが寄り添って、いろいろな角度から質問をすることで、社長の将来展望に対する本音を引き出すことが重要です。



岩永経世
日本中小企業格付機構代表理事



分林保弘
日本M&Aセンター会長