ＳＢＩ辻・本郷Ｍ＆Ａ

建設業Ｍ＆Ａ支援

人材確保へ需要高まる

ＳＢＩ辻・本郷Ｍ＆Ａ（東京都千代田区、小林堅悟代表取締役）が、建設業のＭ＆Ａ（企業合併・買収）支援に注力している。後継者不足対応や事業領域拡大に向けた成長戦略というニーズに加えて、人材確保を目的にＭ＆Ａを検討するケースが増えているという。４月から建設業に時間外労働の罰則付き上限規制が適用される中で、さらにニーズが高まるとみられ、Ｍ＆Ａの多面的な効果を積極的に発信し、建設業界の企業成長を後押ししていく方針だ。

同社は、ＳＢＩホールディングスグループのＳＢＩＭ＆Ａソリューションと、辻・本郷税理士法人グループの辻・本郷Ｍ＆Ａソリューションが２０２３年10月に合併して発足した。総合金融や税務・法務など得意領域を生かしながら、Ｍ＆Ａアドバイザリー業務や関連コンサルティング業務をワンストップで展開。Ｍ＆Ａ成約支援とともに、譲渡・買収に向けた企業価値評価など事前準備を含めて総合的に手掛ける。建設業を含む全業種を対象としている。

建設業では技術者確保などの観点から、ゼネコンらが子会社のＭ＆Ａを先導したり、技術者や特殊な設備を保有する企業をグループに迎えたりするケースが目立つという。同社の土橋道章ＦＡＳ事業部事業部長兼事業継承部事業部長は「技術者確保を最優先に挙げており切迫感が高まっている中で、Ｍ＆Ａが有望視されている」と見る。建築分野の注目度が高く、特に管工事や電気設備工事をグループに迎えるようなニーズが強まっているという。

人材確保以外の面からも、手掛けるエリアや事業領域の拡大を目指してＭ＆Ａを実施し、相手先企業と共に成長につなげる事例もある。経営者や従業員を含めた体制は従前のままを維持しながら、Ｍ＆Ａを通じてグループとして経営体制を強化するような成功事例も出てきている。

建設業界では、繁忙度が高まっており業績も安定する傾向にある。土橋氏は「業績が伸びている時はポジティブにＭ＆Ａを進める良いタイミングになる。建設業界の企業成長を積極的に後押ししたい」と話す。