

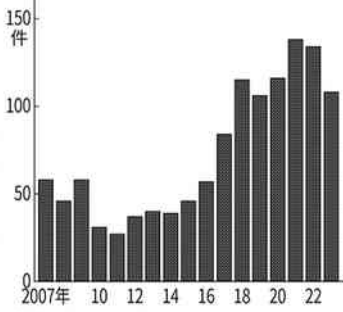
# 京都のM&A、10年で4倍

京都府内で中小企業などのM&A（合併・買収）が活発になっている。M&A助言のレコフ（東京・千代田）によると、2022年は10年前の約4倍の134件で全国や大阪府の伸びを上回り、23年も高水準で推移する。全国に共通する新型コロナウイルス禍での環境変化に加え、地元金融機関が支援を競ってきたことが背景にある。

「設計から一貫して提案できるようになった」。自動車や半導体関連装置向けの部品メーカー、増練工業（京都府京丹後市）の増田圭祐社長は話す。7月、機械設計などを手がけるワカサハイテック（福井県小浜市）の全株式を取得してグループ化

## 京都FG、専門組織でマッチング 地元金融機関が支援競う

京都府のM&A件数の推移



(注)23年は1~9月  
(出所)レコフ

背景にあるのが地元金融機関による後押しだ。京都フィナンシャルグループ（FG）は全国の地銀でも最大規模とされるM&A支援組織を持つ。外部の証券会社などで専門知識を身につけた約20人の行員をそろえ、連携する全国300の外部機関などと組んで適切な売

した。

増練工業の売上高は連結で6億77億円規模。23年から半導体搬送ロボット部品製造などに事業を拡大した。今回のM&Aを足がかりに、まず売上高を3年で10億円規模に引き上げる目標だ。経営者が高齢の同業などがコロナ禍で事業を取りやめた影響などもあり、受注が拡大した。「将来に向けて一定の規模が必要」（増田社長）と考

え、今後5年でさらに1〜2件の実行を目指す。レコフによると京都府内の企業が売り手や買い手として関わったM&Aは22年に134件と10年で3・6倍に増えた。全国（2・3倍）や大阪（1・8倍）の伸び率を上回る。23年も9月までに108件と、22年並みの水準で推移している。

り手や買い手を探す。M&Aチームのリーダーを務める石川紘平部長代理は「20年以上前から地銀業界に先駆けて取り組んできた。コロナ禍を経てM&Aが事業成長の手段として定着してきた」と話す。必要に応じて自社の事業承継ファンドから資金供給する。足元では30億円の運用規模で、30年度には累計約500億円の組成を目指す。まず24年初めにも100億円規模の新ファン

ドを追加する。預金量が数兆円規模の「メガ信金」も事業承継支援を急ぐ。京都中央信用金庫は7月にM&A支援などを専門とする部署を設けた。約10人のチームで外部の仲介会社と連携しながら、需要の掘り起こしや相談対応をしている。京都信用金庫は窓口営業を午前のみとし、午後は職員が事業承継を含む取引先の課題解決支援に取り組み店舗を2年後をメドに40店に広げる。M&Aオンライン仲介システムを手がけるパトNZ（東京・中央）の鈴木安夫取締役は「金融機関の競争で定着してきた

京都のM&Aがコロナ禍でさらに浸透した」と話す。パトNZのシステムでは、20年から宿泊や観光関連で事業売却を検討する利用者の登録が増えた。宿泊と外食を組み合わせた事業者などが買い手となっている。京都では以前から大企業によるM&Aも盛んだ。京セラは1990年に米社を買取したほか、ニデックは国内外で70件以上を手掛けて事業拡大してきた。パトNZの鈴木氏は「大手をお手本として、中堅中小にもM&Aで成長を探る風土が広がっている」と指摘する。（新田栄作）