

報道関係各位
プレスリリース

2023年11月15日
株式会社ペアキャピタル

**M&A 仲介のペアキャピタルが配管メーカーと施工会社の M&A を支援
事業承継・後継者不在問題を解決し、従業員が安心して働ける環境を整備
～高齢化する専門家の技術を M&A を通じて継承、建設業界 2024 年問題の人手不足解消に～**

M&A 仲介事業を展開する株式会社ペアキャピタル(本社:東京都渋谷区、代表取締役:田中哲、以下「当社」)は、ビルの給排水設備の施工・管理を行う株式会社ピーエスジー(本社:神奈川県横浜市、代表者:鮫島禎人、以下「ピーエスジー」)と、ステンレス製プレハブ配管材の製造・販売を行うノーラエンジニアリング株式会社(本社:東京都千代田区、代表者:堀田幸兵、以下「ノーラエンジニアリング」)との M&A を支援したことを発表します。これにより、ピーエスジーは事業承継・後継者不在問題を解決し、従業員が継続的に安心して働ける環境を整えました。ノーラエンジニアリングは、製造・販売に加えて施工・管理機能の補完を実現したことにより、更なる事業発展を遂げるための体制を整備しました。



■ピーエスジーとノーラエンジニアリングが M&A に至った背景

「団塊世代」と呼ばれる世代の人たち全員が 75 歳以上の後期高齢者になることで起こる 2025 年問題を前に、現存する国内企業の約 3 分の 1 にあたる 127 万社が潜在的な後継者不在になると言われています(※1)。2020 年には年間で約 5 万社が経営者自らの手で会社を清算し、廃業するという道を選択しています(※2)。廃業を選択した企業の多くが負債も少なく、健全な経営をしてきた黒字企業であることから、経営者の高齢化、事業継承者の不足、事業運営上の人材不足による廃業の増加が、社会問題となっています。このような事業承継問題、後継者不足を解決する一手として、昨今企業の M&A ニーズが高まりを見せています。

譲渡企業のピーエスジーは、神奈川県横浜市に拠点を置き、給排水設備工事の施工・管理事業を展開していました。創業以来、鮫島社長はじめ現場を熟知した技術者による高水準な施工・管理を強みに、品質の高いサービスを提供し、着実に実績を積み重ねてきました。業績も順調な中で、5年先までは安定した成長を見通すことができるものの、代表自身の後継者不在問題や業界の先行き不安から、従業員が継続的に安心して働ける環境づくりを中長期視点で構築する必要に迫られていました。このことから、ピーエスジーは、これらの課題解決策を講じていましたが、自社だけで解決するのではなく他社の経験やノウハウを通じた解決を模索した結果、M&Aを通じて解決することを選択しました。

譲受企業のノーラエンジニアリングは、東京都千代田区に拠点を置き、ステンレス製配管材の開発・製造・販売を展開しています。昨今、建築躯体の長寿命化が進行し、配管にも長年月の使用に耐えられる高度な耐久性・耐食性が求められていますが、配管材の施工・管理体制が十分でないことから今後顧客ニーズに応えきれなくなる状況に陥る懸念がありました。このことから、施工・管理に熟知した技術者や、経験ノウハウを持つ体制の構築を M&A を通じて行うことを選択しました。この結果、衛生設備工事分野に強みのあるピーエスジーをノーラエンジニアリンググループに迎えました。これにより、製品を納品した後の施工・管理も一気通貫で対応できる体制が構築できたことから、受注拡大及び顧客満足度の向上が見込まれます。

※1 中小企業庁「中小企業・小規模事業者における M&A の現状と課題」(2019年11月7日)

※2 株式会社東京商工リサーチ「2022年「休廃業・解散企業」動向調査」(2023年1月16日)

<譲渡企業>

株式会社ピーエスジー

代表取締役: 鮫島 禎人

本社所在地: 神奈川県川崎市

事業内容: 給排水設備工事業

<譲受企業>

ノーラエンジニアリング株式会社

代表取締役: 堀田 幸兵

本社所在地: 東京都千代田区

事業内容: 配管材製造・販売業

<本件担当アドバイザー>

株式会社ペアキャピタル

ヴァイスプレジデント 臼居 隼

■両社代表者へのインタビューを公開中

ピーエスジーとノーラエンジニアリング両社の代表者に、創業から M&A に至るまでの経緯や心情、そして M&A の後にどのような変化があったのかインタビューしました。

▼インタビュー記事はこちら

<https://p-capital.co.jp/interview/interview3100/>

■M&A ニーズが高まる建設業界

当社はこれまでも、数多くの建設関連企業の M&A を支援してきました。

建設業界における経営者の平均年齢は 59.9 歳、後継者不在率は 63.4%と高い水準にあり(※3)、多くの企業が事業承継問題に直面しています。

さらに、建設業は「2024 年問題」が取り沙汰される業種の一つであり、日本社会全体に及ぶ「2025 年問題」の影響も深刻です。このため、事業承継・後継者不在問題はさらに深刻度を増していくことが予想されますが、M&A という手段が問題解決の糸口になると当社は考えます。今後も当社は、一人でも多くの経営者に M&A の必要性を提示し、事業承継・後継者不在問題の解決に取り組んでまいります。

※3: 帝国データバンク「全国企業「後継者不在率」動向調査(2022 年)」(2022 年 11 月 16 日)

■「2024 年問題」「2025 年問題」とは

「2024 年問題」

2024 年 4 月 1 日に「働き方改革関連法(※4)」の適用が開始となり(※5)、業界全体で時間外労働の上限が年 360 時間に制限されます。これまで容認されていた時間外労働が規制されることにより、1 日の生産性低下やさらなる労働力不足など、適用開始により生じる問題が 2024 年問題と呼ばれています。

※4: 正式名称「働き方改革を推進するための関係法律の整備に関する法律案」

※5: 2019 年 4 月 1 日より大企業を対象に順次施行されているが、改革に時間を要する業種においては 5 年間の猶予期間が設けられている。建設業の他、物流業、医療業においても同日に適用開始となる。

「2025 年問題」

約 800 万人の「団塊の世代(※6)」が、2025 年には全員が 75 歳に到達し、日本の人口の 18%が後期高齢者となる超高齢化社会を迎える。この人口構造の変化によって生じる労働力人口の減少や社会保障費の負担増大、医療・介護体制の維持困難化、後継者不在による廃業、雇用と GDP の損失など、様々な問題が総称して 2025 年問題と呼ばれています。

※6: 第一次ベビーブームが起こった 1947 年～1949 年に生まれた世代

■ペアキャピタルの M&A 仲介サービス概要

後継者不在・事業の再生等の様々な経営課題の解決のためには「M&A」は非常に有効的な手法です。M&A は相手のある話であると同時に秘密裏に進めなければならない、そのプロセスは極めて複雑でデリケートです。当社では M&A のプロが初期相談から候補企業の探索・選定、諸条件調整、資料作成に至るまで一貫してフルサポートいたします。

■株式会社ペアキャピタル 会社概要

会社名: 株式会社ペアキャピタル

代表者: 代表取締役 田中 哲

設立: 2020 年 10 月 14 日

本社: 東京都渋谷区恵比寿 4-20-3 恵比寿ガーデンプレイスタワー31 階

資本金: 1,000 万円(資本準備金含む)

事業内容: M&A 仲介業

URL: <https://p-capital.co.jp/>

本件に関するお問い合わせ先
株式会社ペアキャピタル 広報担当: 晒名・倉田
TEL: 03-6456-3481 MAIL: pr@p-capital.co.jp