

【ニュースリリース】

2022年9月5日

報道関係者各位

M&A 総合研究所、『上場企業 M&A 動向調査レポート(建設業版)』を発表
～2020年以降上半期、建設関連企業を買収する企業が約2倍に増加～

株式会社 M&A 総合研究所 (<https://masouken.com/>) (本社:東京都千代田区、代表取締役 CEO 佐上峻作、以下「当社」)は、2020年から2022年の上半期で上場企業が適時開示した株式譲渡による M&A に関する発表を独自に集計し、建設業の案件を集計した『上場企業 M&A 動向調査レポート(建設業版)』を発表いたします。

調査結果サマリー

- ✓ 2020年1月～6月、2021年1月～6月、2022年1月～6月に上場企業が発表した建設業種を対象とした M&A 件数は、前年同期比約2倍に増加。
- ✓ ・新型コロナウイルス感染拡大の影響もあったが、2020年から2021年は建設業種を対象とした M&A 件数が増加した。
- ✓ ・2021年買収した企業の業種は同業である建設業が100%と最多に。物流の2024年問題に備え今後も M&A 件数が増加する見込み。

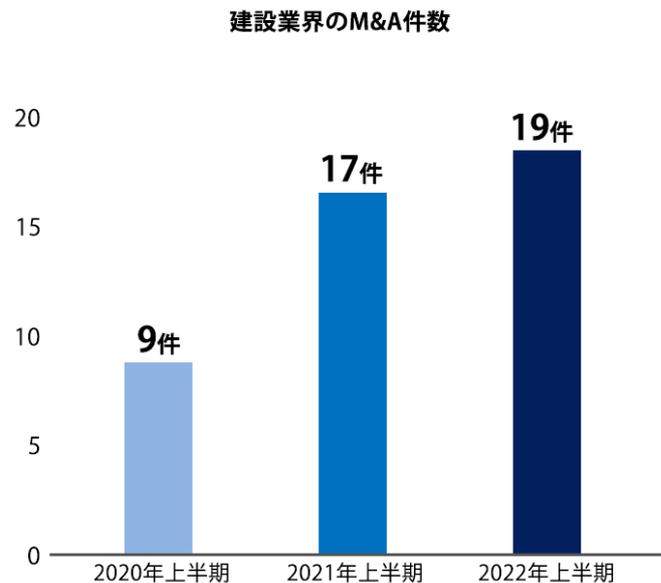
調査概要

- ・調査対象期間: 2020年～2022年 各上半期(1～6月)
- ・調査対象: 調査対象期間中に公表された、建設業を対象にした東証の適時開示
- ・調査方法: 東証適時開示の情報を集計

■新型コロナウイルス感染拡大以降、2021年に入り建設業種を買収対象とした M&A が1.7倍に増加

2020年、2021年、2022年の上半期において、上場企業による M&A(買収)案件のうち、「建設業」を対象とした M&A 件数を調査した結果、2020年は9件、2021年は17件、2022年にかけては19件でした。新型コロナウイルスの感染が拡大したことで建設業界全体の業績が減少しその結果、減少した工事数をめぐり競争激化が予想され生き残りをかけた経営戦略として M&A が増加傾向にあります。2020年から2021年では、建設業を対象にした M&A 件数が約1.9倍に増加し、2021年から2022年ではさらに増加していることがわかりました。

2020年の新型コロナ蔓延以降、建設業界全体の受注高は減少し経営状態が悪化した企業が数多く存在しましたが、2021年以降は中断や期間延長され



ていた民間工事が再開されコロナ渦以前の水準となり、再び増加傾向となっています。最近ではハウスメーカーによる中堅ゼネコンの買収や IT システム開発、ネットワーク工事を手掛ける企業を買収する事例が増えており新規事業の拡大や経営の多角化を図る動きがあり M&A 件数が増加したことが考えられます。

■取引事例

建設業の買収事例において取引金額の大きかった事例として、株式会社ミライ・ホールディングス(以下 ミライ HD)が株式会社西武ホールディングス(西武 HD)傘下で住宅事業を手掛ける西武建設を子会社化した案件があります。ミライ HD は西武建設の株式 95%をアドバイザー費用等含む約 620 億で取得しました。残りの5%については引き続き西武建設が保有します。ミライ HD は今回の買収で、西武建設の得意領域とする街づくりでの施工実績や脱炭素社会に向けたクリーン事業への参入を図る狙いがある。西武 HD はコロナの影響による外出自粛ムードから鉄道事業の業績悪化となっており、財務体質の強化を行いました。

二つ目の買収事例はスーパーゼネコンの清水建設株式会社(以下 清水建設)が道路業界3位である日本道路株式会社(以下 日本道路)の普通株式を公開買い付けした案件です。清水建設はこれにより当時 24.84%の持ち株比率を 50.1%に引き上げ、株式の過半数を取得し日本道路を連結子会社化しました。今回の買収で日本道路を子会社化することにより道路事業の受注拡大、都市開発やインフラ整備事業の強化を図りました。

■自社取引事例

株式会社環境と開発 × 株式会社土木管理総合試験所

〈担当者コメント抜粋〉

余生をゆっくり過ごしたいが、社内に残るご子息の将来へのステップも残しておきたいと考えるオーナー様と、この地域を軸にさらに事業展開を模索されていた譲受企業様の二者に加え、地域に根ざした企業であるため、地元の協力企業の存在がありました。オーナー様には、譲渡の価格や時期だけでなく、協力企業様らとの様に向き合って頂ける譲受企業様であるのか、時間を掛けてご判断頂く流れは M&A ならではだと思います。今後は譲受企業様が保有されている様々なリソースを導入し、両社のより良いグループ全体の成長が期待されます。

<https://bit.ly/3AixkDd>

有限会社鹿島クレーン × 株式会社電材エンジニアリング

〈担当者コメント抜粋〉

譲渡企業様は高収益かつ優良な産業廃棄物処理施設、再生可能エネルギー施設のコンサルティング企業様であり、売主様も大変お若いため、譲渡を急いではいませんでした。しかし譲受企業様との事業上のシナジー効果が大きいことや、エリア拡大の必要性から、自社の更なる成長のために第三者への譲渡をご検討いただき、弊社へご相談を頂きました。一方、譲受企業様は M&A を用いて顧客に対し提供できるサービスの幅を広げたいと兼ねてから考えていたとのことでした。両社の社長同士のお人柄もマッチし、初回面談から今後のビジョンに対する考えが同様であったこともあり、アドバイザー契約締結より約 4 ヶ月で成約した事例となりました。

<https://bit.ly/3AixkDd>

【株式会社 M&A 総合研究所について】

会社名:株式会社 M&A 総合研究所

事業内容:M&A 仲介事業

本社:東京都千代田区丸の内 1-8-1 丸の内トラストタワーN 館 17 階

代表者:代表取締役社長 佐上 峻作

URL:<https://masouken.com/>

【参考】

「M&A 総合研究所」では M&A を分かりやすく解説した記事を公開しております

・M&A とは? :<https://masouken.com/M&A>

・事業承継とは? :<https://masouken.com/事業承継と事業継承の違い>

・建設業界セミナー:<https://bit.ly/3RvErFL>

【M&A 総合研究所ブランドムービー】

<https://youtu.be/ktVeuP6tB6E>

<本件のお問い合わせ>

M&A 総合研究所 広報部

担当:吉永

TEL:03-4448-2395 Mail:pr@masouken.com