

いつもお世話になっております。  
MiG-p運営事務局（情報配信施策担当）です。

今回のメルマガでは号外ということで、  
「M&A」について解説いたします。ぜひ最後までご覧ください。

#### 【事業承継の難しさ】

現在多くの企業では、少子高齢化に伴う人材の採用難や、転職市場の活発化などにより、**後継者として優秀な人材の定着が難しい**現状です。

そのため、**自分自身の思ったタイミングで、  
適任者がいないケース**が多くあります。

また、親族内でも「継ぎたくない」「継がせたくない」といったそれぞれの想いもあり、昔のように親族内での承継も難しくなりつつあります。

そこで現在「**M&A**」が注目されています。

#### 【知っておきたいM&A業界情報】

そもそも、「M&A」と聞くと、

「**大企業だけのもの**」

「**残った従業員が、冷遇されるのではないか？（いわゆるハゲタカ）**」

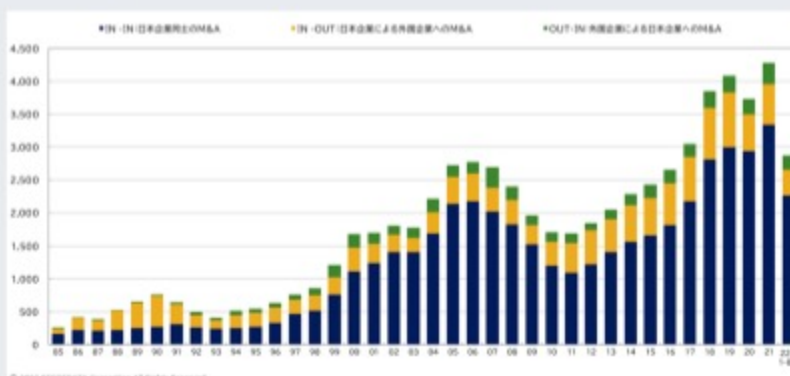
「**興味はあるが、どう進めればいいのか**」

上記のイメージをお持ちの方も多いのではないのでしょうか？



株式会社レコフデータによると、  
2021年1～12月の日本企業のM&A件数は**4,280件**と、  
2020年の3730件から550件、**14.7%増加**しています。

さらに、1996年では年間約600件でしたが、  
この**20年間で6倍以上**になっており、公表義務のない非上場企業のM&Aの件数も含めるとその数は数倍に膨れ上がるとも言われています。



出典：[https://www.marr.jp/menu/ma\\_statistics/ma\\_graphdemiru](https://www.marr.jp/menu/ma_statistics/ma_graphdemiru)

もはやM&Aは大企業だけのものというイメージは古くなってきており、身近な経営戦略として広がってきています。

実際に、譲渡側としては、後継者問題の解決を目的にしたもの以外にも、

- ・ **創業者利益の確保や債務からの解放、**
- ・ **他企業と組むことにより事業の成長・発展を目指す**

上記目的のM&Aも増えてきています。

一方、譲受側も、

- ・ **迅速な事業展開自社の強み・弱みの補完**
- ・ **人材確保の実現**

上記のためにM&A戦略を検討する方も増えてきています

#### 【いい条件で進めるための『コツ』】

M & Aは大きく下記段階に分かれます。

- 1段階目：M & A前（準備）
- 2段階目：M & A実行段階（お相手探しや交渉）
- 3段階目：M & A後（統合後）

コツとしてはM & A前（準備）の段階で、

『**理想の条件で進められるよう準備を進める**』

『**問題になりそうなことを先に対策をしておくこと**』が重要です。

ご検討が早ければ早いほど対策や準備の時間も確保がしやすくなり、納得のいく形で進めやすくなります。

以上のように、事業承継・M&Aには時間がかかります。

いざというときに慌てないために

『**現状の整理**』と『**どのように進めていくことがベストなのか**』

準備段階から、サポートをさせて頂いております。

ご興味のある方は、ぜひお気軽にご相談ください。