

報道関係者各位

2016年5月30日
一般財団法人日本M&Aアドバイザー協会
<http://www.jma-a.org>
代表理事 大原 達朗
松原 良太
早嶋 聡史

一般財団法人日本M&Aアドバイザー協会では、日本においてまだまだ未整備の中小企業の事業承継対策を含むM&Aを普及するため、2010年より無料セミナー「誰にでも分かるM&A入門セミナー」を毎月開催しています。

その中で、中小企業経営者に対し、自社でも十分M&Aが可能であること、そしてそのために準備すべきことを広く啓蒙しております。また、有料講座の「M&Aアドバイザー養成講座」を通じ、M&Aアドバイザーを日本全国に1,500名配置することを目標として活動を継続してまいりました。2016年4月における当協会の会員はおよそ80社です。

このたび、以下のとおり2015年1月から12月の1年間における当協会の会員におけるM&A成約実績に関するデータがまとまりましたので、お知らせいたします。

今後も、中小企業M&A市場の確立に向けて尽力してまいりますので、皆様のご理解、ご指導のほどどうぞよろしくお願い申し上げます。

調査対象期間：

2015年1月1日から2015年12月31日

回答会員数：

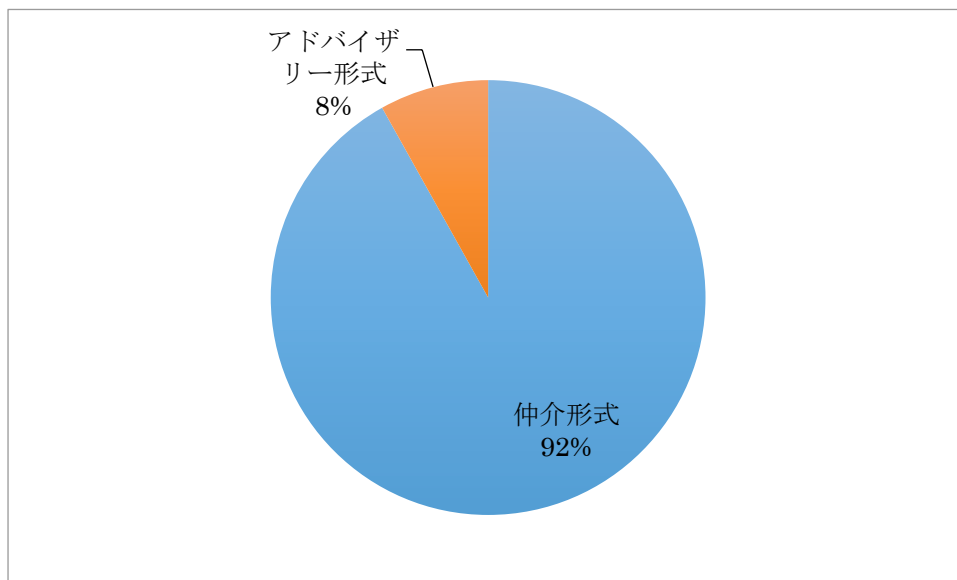
11社（ただし、全会員73社）

成約件数：

111件

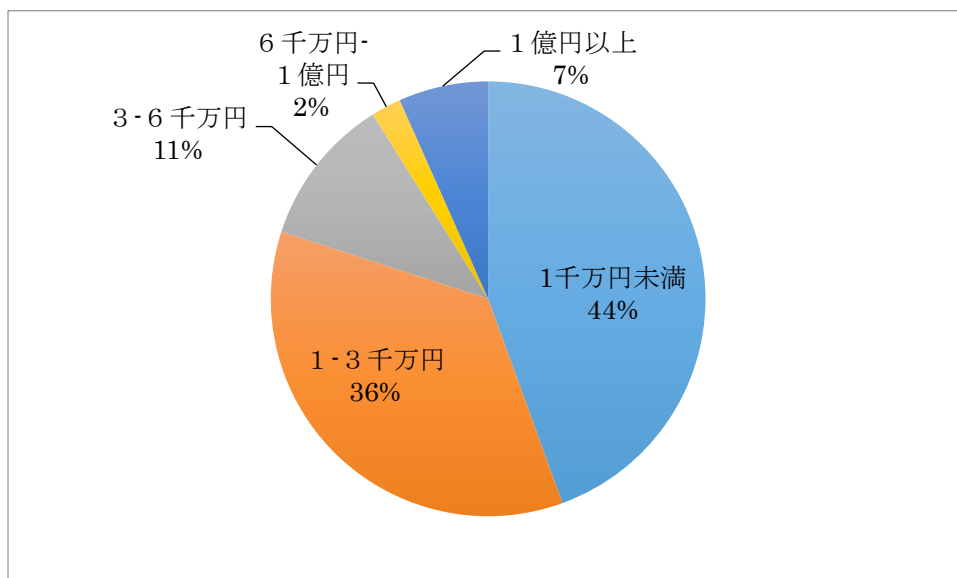
着任形式別：

アドバイザー形式とは、売り手、買い手にそれぞれアドバイザーが就任する形式です。当協会で行った M&A では売り手と買い手のアドバイザーを兼任する仲介形式が圧倒的でした。これは、まだまだ実務の蓄積が不足している中小企業同士の M&A ではそれぞれにアドバイザーが就くよりも、両社の間に同一のアドバイザーが就いたほうが条件交渉しやすい、という実態があるものと考えられます。



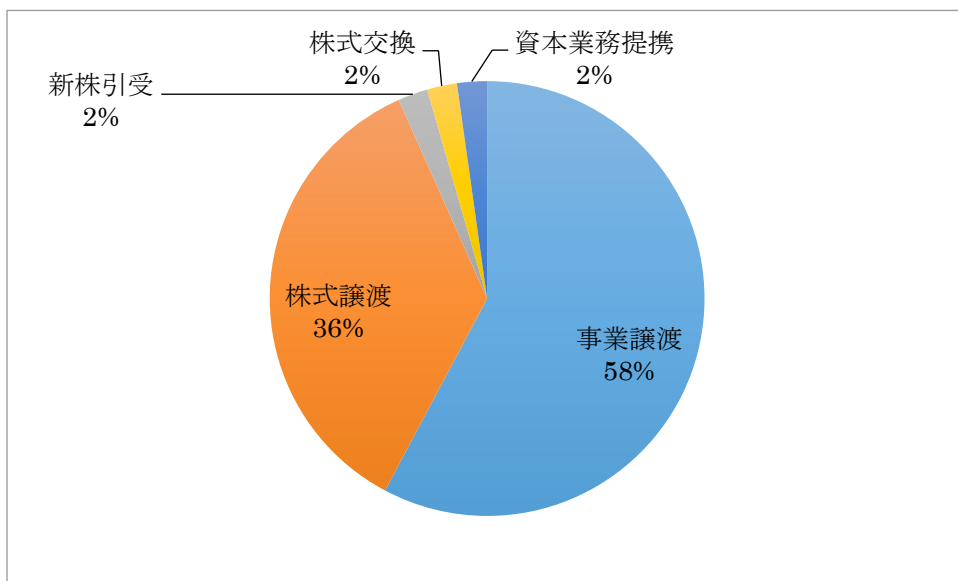
譲渡金額別：

1千万円以下の取引が44%、3千万円までで80%を占めております。このように小さな案件であっても、実際に成約している事実を少しでも多くの方、特に経営者の方に知っていただきたいと思っております。



スキーム別：

簿外債務を引き受けるリスクのない事業譲渡が小規模案件では多く使われています。事業譲渡にもデメリットだけではなく、メリットもあることをご確認いただけますとありがたいです。



※ 本資料に関するお問い合わせは、以下にお願いいたします。

一般財団法人 日本 M&A アドバイザー協会事務局
電話 03-5826-4083
メール contact@jma-a.org