

信頼できる他社に経営を譲渡する 「M&A」は増加傾向に

事業承継の手段の一つである「M&A※」。かつては敬遠されがちだったこの方法も、近年ではイメージの向上から実施件数が増加しています。売買の双方の企業が事業規模拡大を目的に挙げていることと、売り手側には雇用の維持が期待できるメリットもあるためだと考えられます。親族、内部にも後継者が見つからない場合は、M&Aも検討してみても良いでしょう。

※Mergers (合併) and Acquisitions (買収) の略

M&Aで
win-win!



売り手側

譲渡企業の M&Aメリット例

- 事業承継問題（後継者問題）の解決
- 経営者利益の最大化の実現
- 企業の存続と発展
- 従業員の雇用維持の期待

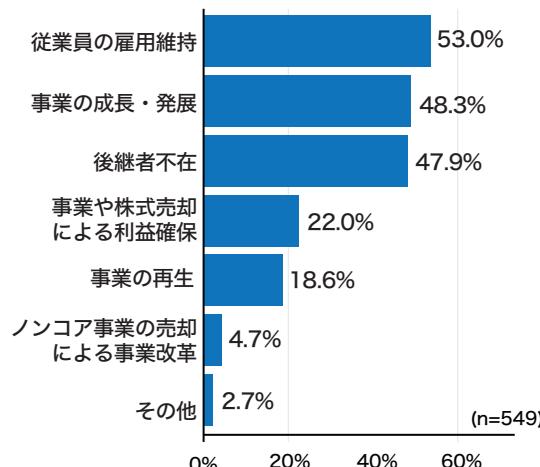
買い手側

譲受企業の M&Aメリット例

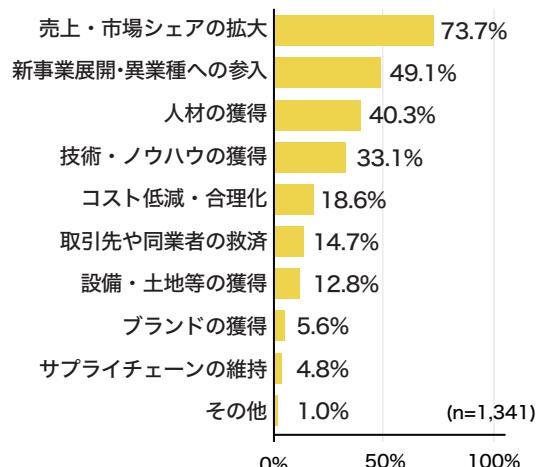
- 競争力の強化
- シナジー効果
- 時間の節約
- 規制市場や外国市場への参入

■M&Aを検討したきっかけや目的

売り手としてのM&Aを検討したきっかけや目的



買い手としてのM&Aを検討したきっかけや目的



資料：2021年版 中小企業白書 第2-3-77図をもとにりそな銀行が作成

資料：2021年版 中小企業白書 第2-3-68図をもとにりそな銀行が作成

