

# 企業の存続と発展を実現させる

## 経営者のための M&A セミナー

- ・事業継承や出口戦略の一環として、売却を検討している中小企業やベンチャー企業の経営者様
- ・事業の先行き不安でどうしていいか迷っておられる経営者様
- ・規模拡大、新規事業等で買収を検討している中小企業やベンチャー企業の経営者様

中小企業の M & A は後継者不在に直面したオーナー経営者の後継者問題を解決するための有力な選択肢の一つとして、今日では一般的に定着し、活発に行われています。

それでも活発な案件は東京や大阪などの大都市の会社が多くを占めます。それは地方の経営者様になかなか良質な情報が届かないということが要因の 1 つであると考えられます。

情報を持っているか持っていないかはそこに大きな差を生むという事をご存知でしょうか？

そこでまだまだ M&A の情報が普及していない静岡で上記のようなお悩みをお持ちの経営者様、オーナー様にむけた M&A セミナーを企画いたしました。

M&A とは？ から始まって、その戦略的な活用により「後継者問題」や「先行き不安」を解決できる方法までお伝えします。M&A の具体的なステップおよび注意点とは？ 事例も交えながら、わかりやすく **M&A 成功のポイント** を解説いたします。

少人数でのセミナーですので、直接の個別相談もしやすいはずです。また参加者特典としてご希望の方には後日の個別面談（無料）のご予約を承ります。

ご興味をお持ちの経営者様はこの機会に奮ってご参加下さい。

と き： 2013 年 9 月 12 日（木）

16：30～18：00

ところ： ペガサート 7 階 演習室 2

参加費： 2000 円

定員： 20 名

講師： 浦田 潤一 氏（公認会計士・税理士）

杉山 夏子 氏（行政書士・M&A エージェント）

※セミナー終了後懇親会も予定しております。



一昔前ではM&Aというと、ハゲタカファンドや乗っ取りなどのマイナスイメージが強かったのですが、近年ではM&Aを会社発展の為の手段というプラスイメージとしてとらえられるようになってきました。

企業を取り巻く経済環境の急激な変化に伴い、各業界の再編が進み、生き残りを掛けた同業他社との差別化やスピード・柔軟性を持った経営戦略が必要となる中で、積極的なM&Aが有効活用されてきています。

最近では、個人の人生観も多様化してきています。そんな中20代、30代の若手経営者様の中には、いったん事業を売却して、売却で得た資金を元に新たに興味を持った別の事業にチャレンジする方もいらっしゃいます。

また40代、50代の中堅世代の経営者様では会社を売却して得た資金で、海外でのロングステイを実現するといった悠々自適なセカンドライフを選択する方も実際出てきています。

そんな中60代、70代の事業承継が必要な世代の経営者様では、次世代に経営のバトンタッチをしなければならないものの、後継者の問題に直面している場合が多く、こちらが最も多いパターンのM&Aを検討する理由となっています。創業者として作り上げてきた事業を相手としてふさわしいと思える第三者に譲渡し、企業を存続させ新たに発展させてもらう方法が、中小企業の事業承継型M&Aということになります。

事業の継続は経営者様にとってはとても重要な問題です。

特に、ご自身のリタイア後の生活や従業員の雇用にも、大きな影響を与えます。事例を踏まえながら分かり易く事業継続する上でのM&Aについて解説させていただきます。皆様のご参加お待ちしております。

#### 【浦田潤一氏】

鷹匠株式会社 代表取締役  
公認会計士・税理士

監査法人勤務後、2010年に独立。  
事業承継、組織再編等のコンサルを  
中心に活動中。



#### 【杉山夏子氏】

行政書士 杉山夏子事務所  
一般社団法人M&A適正管理機構 静岡支  
部長

静岡地区の経営者様、オーナー様にM&Aの  
魅力を伝える為に活動中。



セミナーのお問い合わせ・お申込み先

行政書士 杉山夏子事務所

電話 054-368-4107 FAX054-368-4108

Email: [info@n-goodjob.com](mailto:info@n-goodjob.com)

お申し込みはお好きな方法（電話・FAX・メール）でどうぞ！

### <セミナー参加申込用紙>

送り先/Fax054-368-4108

連絡先		
氏名		
会社名		
ご住所		
電話番号		
E-mail		
懇親会	参加	参加しない

※懇親会参加の有無に○をつけて下さい。

フォームからのお申込みもできます。<http://ma.sugiyama725.com/form1>