

体験者が話す M&A セミナー 2025. 8. 10

全体構成

1. オープニング

自己紹介(経歴・実績・M&A 体験)

1. セミナーの目的・ゴール提示(M&A の理解と実行可能性の判断)
 2. 今日の流れ(全体ロードマップ)
-

2. なぜ今 M&A なのか

中小企業の事業承継問題(後継者不足・廃業の現状データ)

4. 自社事業を継ぐ選択肢の多様化(親族・社員・第三者承継)
 5. M&A を活用するメリット・デメリット
 6. 今後の市場動向(買い手・売り手の増加トレンド)
-

3. 私の M&A 体験談

8. 事業承継に至る背景(経営課題・次世代問題)
 9. 売却を考えたきっかけ(会社・家族・自分の思い)
 10. 売却準備期:社内整理・財務改善・商品力強化
 11. 仲介会社・専門家との出会いと選定
 12. 交渉過程(条件・価格・社員雇用)
 13. 成功の決め手・苦労した点(リアルな本音)
-

4. M&A の基本知識 M&A の種類(株式譲渡・事業譲渡)と違い

14. M&A プロセス全体像(検討～成約～PMI)
15. バリュエーション(企業価値算定の考え方)
16. 専門家の役割(仲介・FA・士業)
17. 成功事例・失敗事例の比較
18. 売り手目線での注意ポイント

5. 中小企業が陥りやすい落とし穴

- 20. 価格だけに目を奪われる危険性
- 21. 情報漏洩・社員動揺のリスク
- 22. 早期からの準備不足が招く失敗
- 23. 自社価値を下げる要因(簿外負債・依存体質)

6. M&A 成功のための準備と実行

- 24. 3～5 年前から準備すべきこと(財務・組織・商品)
- 25. 売れる会社の条件(買い手に響くポイント)
- 26. 売却後の人生設計(第二のキャリアの描き方)
- 27. M&A 後の経営者・社員・顧客の変化
- 28. 山田等が感じた「M&A して良かったこと・反省点」

7. まとめと質疑応答

- 29. 今日のまとめ(3 つの学び)
- 30. 参加者へのメッセージ(行動を促す一言)
- 31. 質疑応答