

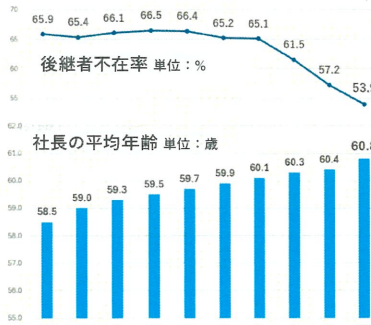
ご挨拶

株式会社ストライクは**M&A仲介業務**を専門に行っております。
1997年に公認会計士の荒井邦彦が設立し、**中堅・中小企業を中心に幅広い業種で2400件を超える成約実績**がございます。



東証プライム上場

M & Aを取り巻く状況



☆後継者不在率は改善傾向

- ・事業承継・引継ぎ支援センター、金融機関、M&A業者等の相談窓口が整備
- ・コロナ禍や物価高で先行きが厳しい中、廃業が増加(20年・22年各5万件 2000年代では最悪水準)

☆社長の高齢化

- ・70代以上の社長が33%(2022年)
- ・60歳以上の経営者のうち60%超が将来的な廃業を予定。このうち「後継者難」を理由とする廃業が約3割に迫る(日本政策金融公庫の調査)

承継した経営者の就任経緯 単位：％



☆親族内承継：減少傾向

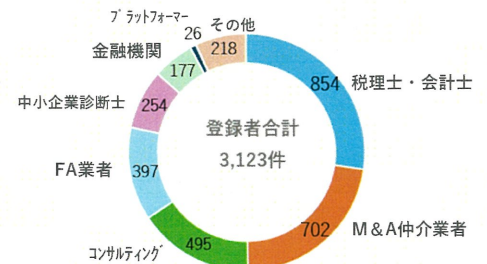
☆内部昇格(従業員承継)：増加傾向

23年に従業員承継>親族内承継
社長のバトンは継いだものの、株の承継は棚上げになっているケースあり

☆M&A・外部招聘：増加傾向

買い手となる中堅企業以上においてM&Aはもはや当たり前。売り手もM&Aへの抵抗感が弱くなっている。
サーチファンドなど新たな手法も登場

登録M&A支援業者数



☆増加⇨令和3年10月時点の登録者は2,278件

☆専従者が100人以上いるのは6件のみ ※ストライクのコンサルタントは200人超

☆80・90年代設立は56件 ※ストライクは1997年設立

事業承継型を中心にM&A市場は活況。プレイヤーも続々参入中。

税理士事務所向けサービス(無料・会費なし・秘密厳守)

関与先のM&A ニーズに対して、税理士事務所が関与するためのサポート体制を向上させ、1社でも多くの中小企業の課題解決(後継者問題・事業の選択と集中・成長戦略等)に貢献できるようお手伝いさせていただきます。

金融機関・M&A業者が顧問先に営業攻勢をかけています。知らないうちにM&Aが進められていたというケースが頻発しています。税理士が早い段階から関与することにより、顧問先へ適切な助言ができますし、顧問契約が守られる可能性が高くなります。

1. M&Aに関する知識習得のため**職員様向け**の研修を行います
2. 既存ニーズの確認のため**職員様向け**のご相談会を行います
3. 関与先の**初期相談・企業価値算定は無料**に対応いたします
4. 関与先へ周知するための資料・チラシをご用意いたします
5. M&Aにかかる全てのステップをフルサポートいたします
6. ご紹介案件が成約した場合、弊社より**業務支援手数料(ご紹介料)**をお支払いいたします

顧問先と接している職員様への意識づけは重要です

会計事務所が事業承継・M&Aに取り組んでいることをアピールしましょう

ご関心、ご相談がございましたら、お手数ですが下記へご連絡をお願い申し上げます。



ストライク

パートナー営業推進部

池田 TEL 080-4472-0600

e-mail : ikeda.sa@strike.co.jp

意識するポイント

社内後継者

- 社内に親族がいない
→子供が東京で就職した、医者になった等
- 親族が承継したが…
→業績下降、社内不和、社長に元気がない
- 番頭への承継を検討
→経営能力の有無、株を買い取る資力の有無
個人保証を許容出来るか

社長の体調 →入院している、持病で悩まれている

事業意欲 →設備投資や採用に消極的

人気業種 建設、運送、医療介護、人材派遣、IT、
調剤・ドラッグストア、ビルメンテ

M&A対象の目安

- ・売上1億円以上
- ・純資産がプラス
- ・黒字基調

3つ全てを満たさなくても対象となる場合がありますので、まずご相談を。
飲食業等の小規模事業、診療所も応相談です。

親族内承継、従業員承継からM&A（第三者承継）に
転じることもあります。
また、廃業の前にM&A（第三者承継）の可能性は
ないかご検討いただけますと幸いです。

ご購入のご相談も承っております。

該当する顧問先はないか棚卸されることをお勧めします。

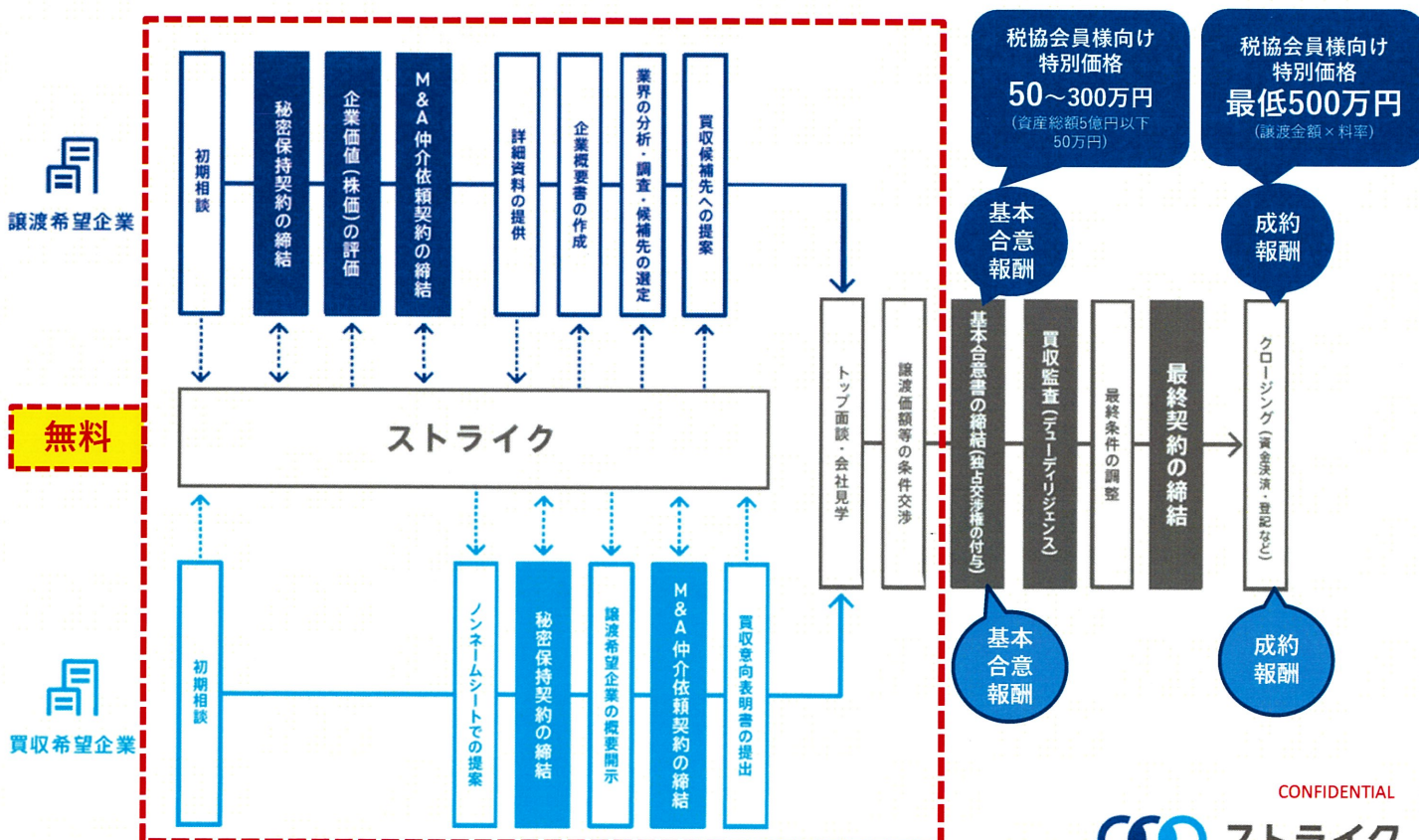


企業に届いた業者のDM

CONFIDENTIAL

Copyright© Strike Co., Ltd. All Rights Reserved. 3

料金体系 着手金なし・会費なし・基本合意手前まで無料対応



CONFIDENTIAL