

# M & A（事業買収）の全体の流れ（1）

複雑なプロセスを運営する社内体制の構築と社外専門家の活用が必須です。



## M & Aを進めるために必要となる社内体制

社内チーム：経営者＋キーマン（事業部、経理、人事など）

M & Aアドバイザー/仲介会社＋弁護士、公認会計士

# M & A (事業買収) の全体の流れ (2)

ビフォー (事前の戦略策定) とアフター (買収後の経営統合) が見落とされがちです。



M & Aを進めるために必要となる社内体制

社内チーム：経営者＋キーマン（事業部、経理、人事など）

必要に応じて外部専門家を活用

M & Aアドバイザー/仲介会社＋弁護士、公認会計士

# M&A実行支援について（1）

社内にM&Aの経験を有する人材がない場合、顧問として実行支援を行います。

## 貴社の課題（例）



## ご支援内容

M&Aを進めるという方針で良いかどうか？どのような会社を買収すべきか、戦略面、財務面（価格）で助言が欲しい。

そもそも買収を行うべきかどうか、といった事前検討の段階からご支援することができます。

社内でM&A全体を取り纏める人がない。

社内体制づくりの支援や、社内プロジェクトマネージャーへの支援を行います。

外部専門家をどのように選定してよいかわからない。

外部専門家の選定段階から貴社の立場にたって、選定支援を行います。

ファイナシャルアドバイザー、弁護士、会計士等の外部専門家をどう活用してよいかわからない。

外部専門家と社内メンバーとの連携をとりながら、プロジェクトを円滑に推進する役割を務めます。

買収後の経営について経験不足のため、不安がある。

買収後の経営統合プランの作成を支援することとに、買収後の月次モニタリングに参加し、進捗状況の確認とアクションプランの取り纏めを行います。

# M&A実行支援について (2)

社内チームと社外専門家が多岐にわたる業務を漏れなく、タイムリーに進めることが重要です。

	フェーズ1	フェーズ2				フェーズ3		
M & A プロセス	対象企業の選定 および打診	初期的協議	意向表明/基本合 意	デュー・ ディリジェンス	契約交渉	取引実行	100日プラン作成	経営管理、 ガバナンス構築
想定期間		<----- 4～6か月 ----->				<----- 3～6か月 ----->		
貴社顧問としての 支援、対応内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・打診先へのアプローチに関する助言</li> <li>・M&amp;Aの進め方全般に関する助言</li> <li>・社内体制の構築支援</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・初期的協議への同行</li> <li>・対象企業への情報提供依頼</li> <li>・収集した情報の分析、助言</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・意向表明書への助言</li> <li>・基本合意までの条件交渉支援</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・事業デュー・ディリジェンスの支援</li> <li>・事業デュー・ディリジェンス調査報告書の作成</li> <li>・株式価値の概算算定</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・契約書のレビューと弁護士との連携</li> <li>・契約交渉支援</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・手続きに関する助言、進捗管理</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・100日プラン（アクションプラン）の作成支援</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・100日プランの進捗管理、助言</li> <li>（月次ミーティングへの参加）</li> </ul>
公認会計士、税理士				<ul style="list-style-type: none"> <li>財務デュー・ディリジェンスの実施と調査報告書の作成： <ul style="list-style-type: none"> <li>・実態財務諸表作成（時価評価）</li> <li>・会計、税務処理の適正チェック等</li> <li>・株式価値評価報告書の作成</li> </ul> </li> </ul>				
弁護士				<ul style="list-style-type: none"> <li>法務デュー・ディリジェンスの実施と調査報告書の作成： <ul style="list-style-type: none"> <li>・法令順守、コンプライアンス</li> <li>・契約、規程等における法律上の問題等</li> </ul> </li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・契約書ドラフト作成</li> <li>・契約交渉支援</li> <li>・契約に関する法律上のチェック、助言</li> </ul>			
M&A仲介会社、 ファイナンシャル アドバイザー	候補企業の探索、選定、打診	初期的協議のアレンジ、同行等	意向表明書の作成、相手先への打診等	<ul style="list-style-type: none"> <li>デュー・ディリジェンスに関する進捗管理</li> <li>※デュー・ディリジェンス（事業、財務、法務）に関する費用は、通常、アドバイザー・フィー（成功報酬）には含まれません。</li> </ul>	契約交渉の支援等	取引実行の支援		