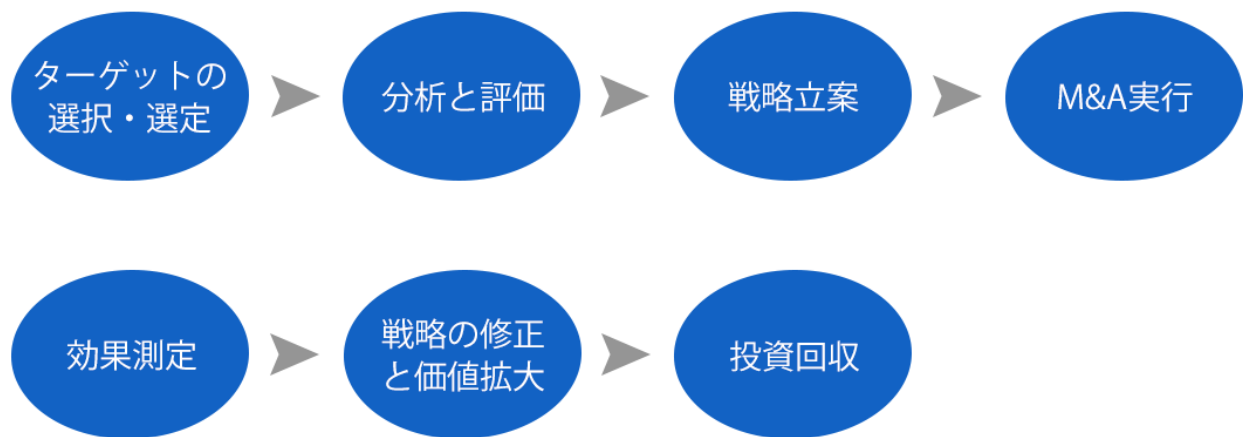


## 私たちのサービス

買収形態、買収方法、買収の手順等は様々ですが、弊社ではあえて説明致しません。何故ならば、他企業様または様々な機関のウェブサイトにとくさん掲載されているからです。M&AのABCをお知りになりたい方は、まずはそのようなページをご覧になると良いかと思われま。ここでは、私たちが提供させて頂くサービスの紹介をさせていただきます。



### ○ターゲットの選択・選定

ターゲットの選定は非常に難しい問題です。消費が加速する社会において、当該事業が成長市場なのか、成熟または衰退企業なのかを判断するには、経験とノウハウが必要です。

昨日まで成長分野であった市場でも、新しい技術の登場により、一夜にしてそのビジネスモデルが陳腐化された例は多くあります。

ただ成長しているからと、安易に手を出さずに多角的な調査が必要となります。

### ○分析と評価

一般のM&Aコンサルタントは買収を前提に、その企業の分析と評価を中心に行います。技術、製品等の強み、製造と流通過程、キャッシュフロー状態、過去の実績、経営者等の分析。企業のSWOT分析に留まらず、もちろん競合や市場の分析を行いますが、そこに「仮説立案」が占める割合はどの程度でしょうか。

私たちが最も重視している事は、仮説立案であります。内部と外部の分析(定性的分析、定量的分析)を行った上で、仮説を立てた評価を必ず行います。

### ○戦略立案

分析と評価で行った「仮説立案」を多方面からシミュレートし、仮説を戦略に落とし込みます。

その時点で株式譲渡が良いのか、取得が良いのか、また株式交換を行わない企業提携が良いのかを判断します。場合によっては、双方の企業を鑑みてM&A戦略の見直しも行います。

何故ならば、ここには双方の持つ企業風土が存在するからです。戦略の整合性が立てられても、どちら

かが受け入れられない場合は多々あります。

また、それだけでなくどうしても相成れない風土や社風があります。企業はある意味生き物ですので、数字だけでは割り切れない問題があります。

私たちは、その点も十分考慮して戦略を立てるのです。

## OM&A実行

もっとも一般的なM&Aは株式取得、営業譲渡、吸収合併、会社分割ですが、それらもまた細分化されます。この過程で私たちがお手伝いできることは、企業のリストラクチャリング、リエンジニアリング、従業員のケア、業務の引継ぎ、買収の交渉、買収に伴う資金の調達、諸書類の作成等であります。

M&Aに関しては、どうしてもトップや幹部同士のやり取りになりがちです。

しかし、従業員への心理的影響はどうでしょうか？不安、焦り、不満等様々な感情が入り乱れ、業務に支障をもたらします。

軽視されがちな従業員のメンタル面もしっかりケア致します。

## ○効果測定

契約が締結したその日から、効果測定は始まります。これらはすべてビジョンと戦略にそった形態を取ります。つまり、財務、業務、人事等のオペレーティングが機能しているかを常に測定するのです。

## ○戦略修正と価値拡大

前ページでも申し上げたように、もっとも重要視されることは買収価格ではなく、買収後のシナジー効果。もっとも基本的な事ではありますが、「Plan Do See Check」という測定行動を経て、資産、キャッシュフロー等の財務評価の妥当性に始まり、マーケティング戦略、人事戦略、財務戦略の観点から企業の価値を最大限にするため戦略の実行と、場合によっては修正を行います。

この過程は最終的なゴール「投資回収」につながる大切なパートであるだけでなく、時間と根気が必要となります。

M&Aを締結したら、それでサービスが終わりというわけには参りません。パートナー契約を結んだクライアント様と、この最も重要で且つ苦しい作業を共に遂行してまいります。

## ○回収

M&Aが成功するか否かは、先ほども申し上げたように戦略に関わってきます。投資回収に最も大切な要素は企業価値と時間です。

調達資金を上回るだけの利益、つまり投資効果による企業価値を最大化する事のみが成功の分岐点と言えるでしょう。

投下資本利益率即ち、ROIを最大限にすること。しかし、ここには株式時価の概念も当然含まれなくてはなりません。

私たちの考えるゴールは、ROIの最大化だけではなく、M&Aによって強い資産を構築し、継続して勝ち続けられるビジネスモデルを形成する事にあります。