

会社の譲渡・売却をお考えの経営者の皆様へ

相談
無料



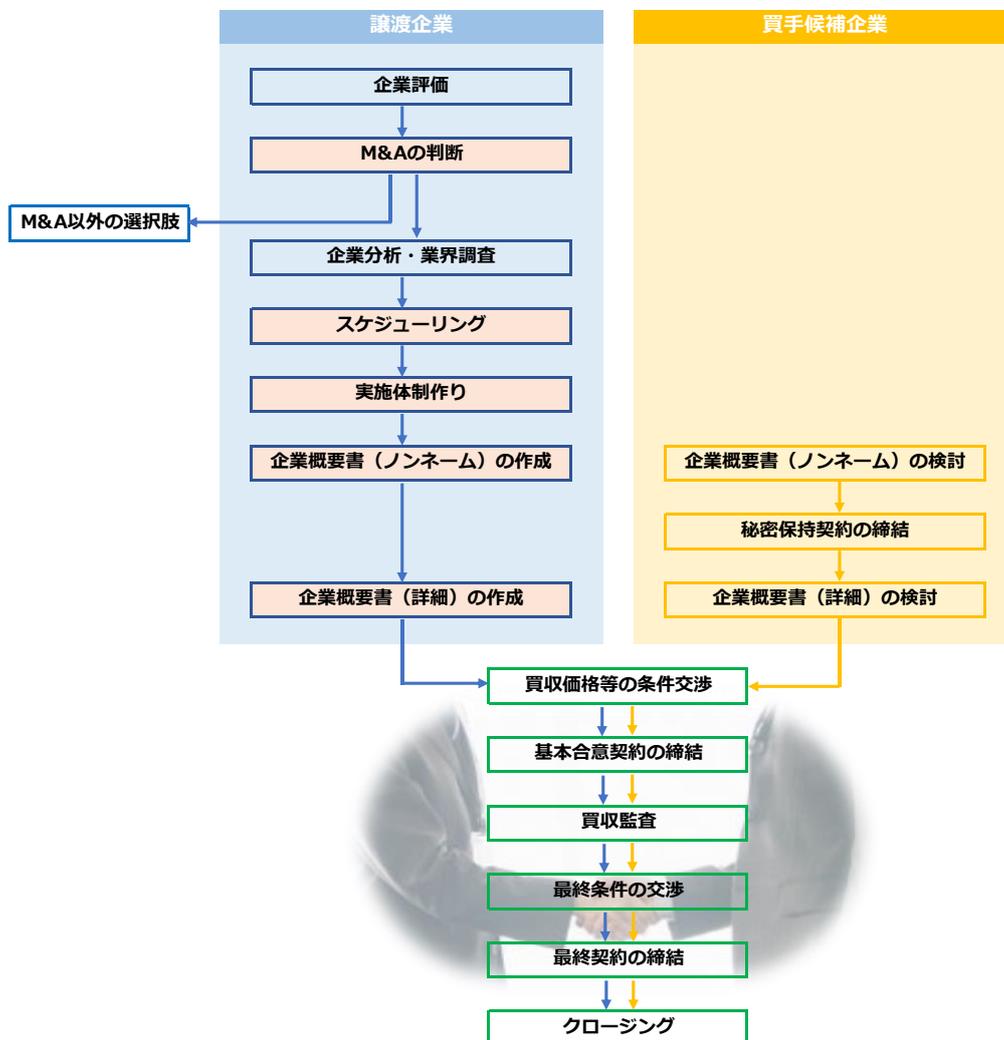
M&A

経営者にとって、「事業の継続」は最大の課題です。

中小企業庁のデータによると、事業の継承は20年以上前には親族内承継が85%、親族外承継は15%でしたが、近年、親族内承継が35%、親族外承継が65%と、その割合が逆転し、従業員への承継や、M&Aで事業承継問題を解決する中小企業が急速に増加しています。

以前は「M&Aは大企業のもので自社は対象にならない」思われがちでしたが、経営者として引退する時期を迎えるにあたり、親族や役員・社員に託すことが難しい場合、「M&Aのメリット」を積極的に評価し、活用されています。

M&Aのスケジュール



1. 当社支援の流れ

①まずはM&Aをするかどうかを判断！

そもそもM&Aが適切な判断なのか？

その答えを出すために、まずは経営診断・事業分析を行い、M&Aが望ましいのかどうか、正しい判断へと導きます。

②売却に至るまでのスケジュールリングをサポート

M&Aが望ましいのかどうかを判断した上で、売却契約締結までのスケジュールリングをサポートいたします。

③実施体制づくりのサポート

売却企業と経営コンサルタントだけではM&Aを進めていくことは困難です。

資産価値の評価、合意書や契約書の作成、また、税務上の問題など、専門家の助言が必要となります。公認会計士や税理士、弁護士といった専門家をコーディネートいたします。

★④企業概要書の作成

譲渡企業は自社の詳細データと、買手候補企業と提携した場合のメリットを企業概要書にまとめます。

企業概要書の情報に基づき買手候補企業は、今後のさらなる検討を進めるかどうかの判断をするので、自社をいかに買手候補企業に評価してもらえるかが売却の重要なカギとなります。

会社の価値を示すのは、売上・従業員・顧客数だけではありません。

企業概要書が適切なものでなかったり、必要なことが書かれていなければ、実際よりも低い評価になってしまいます。

自社にはこんな魅力がある！こんな技術がある！こんなノウハウがある！

それらを“見える化”することが重要なのです。

しかしながら自社の魅力には企業自身はなかなか気づきにくいものです。

そこで、当社が譲渡企業に代わり、譲渡企業の内容を正確に買手候補企業に理解してもらうと同時に、譲渡企業自身が把握していない魅力の“見える化”を図り、企業概要書に反映いたします。

⑤買手候補企業との交渉をサポート

譲渡企業を事実に基づき忠実に、かつ魅力的に表現した上で、買手候補企業との交渉やプレゼンをサポートし、少しでも良い条件で売却できるようお手伝いいたします。

2. 費用

- ◇ 経営診断 30万円～
- ◇ 案件概要書作成 30万円～

～国や行政の専門家派遣制度をご利用の場合はご相談ください～

お問い合わせ

株式会社ダイワマネジメント

〒635-0095 奈良県大和高田市大中18-4 YBBビル4階
Tel: 0745-23-1076 Fax: 0745-23-1549
Mail: info@daiwa-mg.co.jp