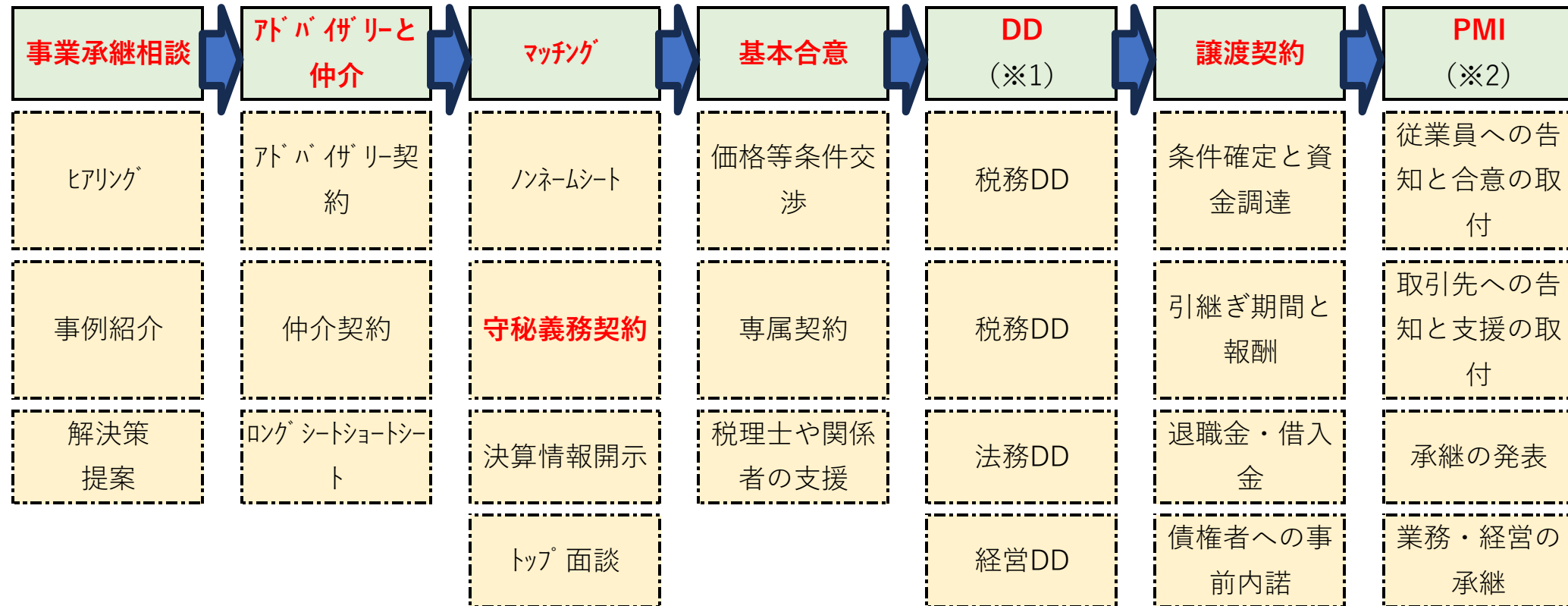


2023年7月研究会発表資料（抜粋） 山極基隆

【目次】

1. M&A仲介業務の流れ
2. 事例①
3. 事例②
4. 注意すべきポイント
5. M&Aを取り組むためには

1. M&A仲介業務の流れ



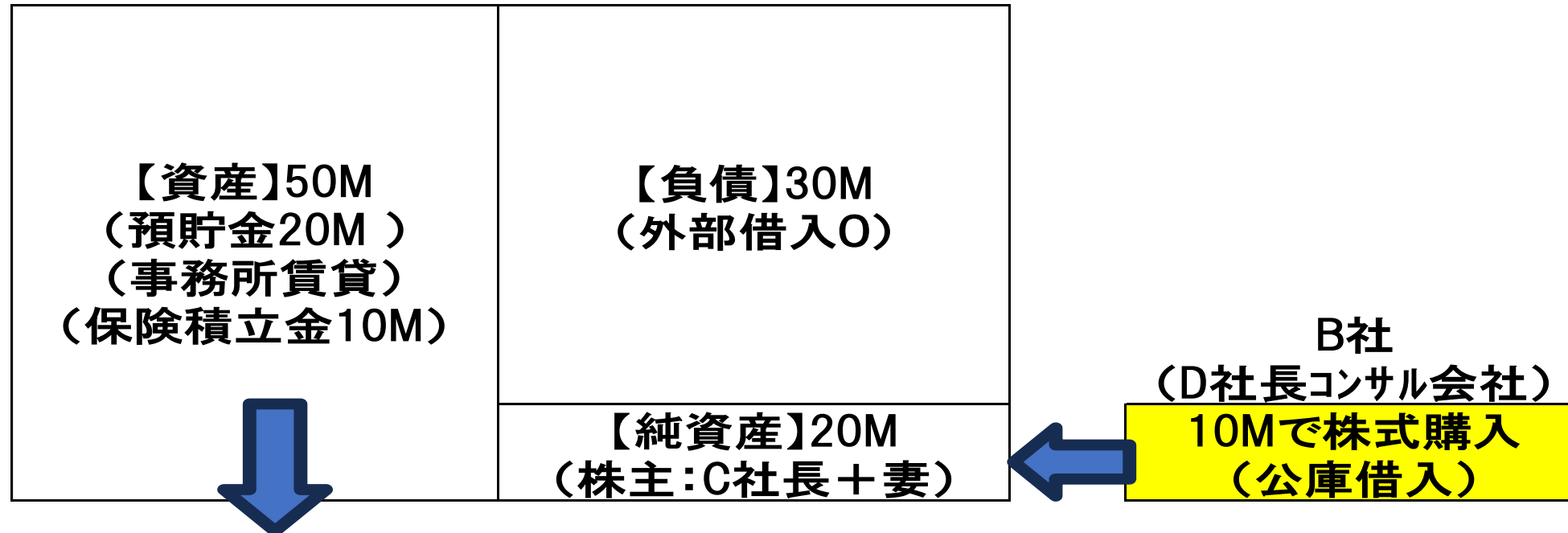
(※1) DD:デューデリジェンス (Due Dilligence) : 価値とリスク調査

(※2) PMI(Post Merger Intrgration) : 経営統合・業務IT統合・意識統合

2. 実例①

A社(産業機械設計業・従業員5名:社長は76歳)

【営業利益】は、1M程度で推移



保険解約に伴い解約返戻金全額を、C社長へ11M退職金

3. 実例②

E事業者（うどんそば・かつ丼） 74歳・・・夫婦で承継

➡「ねとらぼ調査隊」兵庫県でかつ丼では10位)

売上 20M 経常利益 6M（レジ無し） ⇒月次で50万円手元に残る！

★（課題1）・・・決算書が無い

⇒手書き日次売上・仕入れ・経費支払のメモで、公庫借入審査

★（課題2）・・・調理師免許無し⇒食品衛生責任者

★（課題3）・・・厨房機器が古く、製造メーカーが廃業⇒中古販売店で調達

4. 注意すべきポイント

1. 守秘義務契約

・・・中小零細企業のM&Aで、どこまで規定するのか！

2. コンプライアンス

・・・反社はどこまでチェックするのか！

3. 最後は、金と欲！

譲渡側は「金」 vs 譲受側は「恩」の押付けのギャップ

(追加)

M&Aクロージングは、譲渡側は終結、譲受側はスタート⇒PMIへ

5. M&Aを取り組むためには

1. 譲渡側企業へのアプローチの現状

- (1)DMは数多く来るため、警戒心が強い
- (2)ファーストコールは税理士が多い
- (3)案件数が少なく、M&A仲介会社から手厚い支援がある

2. 譲受側企業へのアプローチの現状

- (1)経営者は、誰にでも相談しやすい
- (2)案件数が多く、M&A仲介会社の支援は期待できない
- (2)診断士としては、PMIを取りに行く

おわりに

スモールM&Aは、儲けが少ないため仲介会社が入ってきていない。

【活躍シナリオ】

後継者のいない企業（子供や従業員が継がない企業）：譲渡企業に対して、インターネットM&Aプラットフォームで、譲受企業をマッチングさせる。
M&Aクロージング後の引継ぎ期間において、PMIの業務を受託する。

実績を積み重ねることで、M&A仲介・PMI業務でのトップランナーを目指すことも、夢ではないと思います。

ご不明な点があれば、お問い合わせ下さい

山極基隆 TEL080-5317-2420 mail : motoho@yamagiwa-keiei.com