

【東証一部上場】
日本M&Aセンター
<https://www.nihon-ma.co.jp/>

上場企業グループの企業価値の向上を効果的に実現する
戦略的M&Aサービスのご案内

私たちは、M&Aの実現を通じて
クライアントの経営課題の解決を図り
企業価値の向上に貢献します

【設 立】 1991年4月

【事 業 所】 東 京 本 社 東京都千代田区丸の内1-8-2 鉄鋼ビルディング24階
大 阪 支 社 大阪市北区角田町8-1 梅田阪急ビルオフィスタワー36階
名古屋支社 名古屋市中村区名駅4-6-17 名古屋ビルディング6階
札幌営業所 札幌市中央区大通西4-6-1 札幌大通西4ビル6階
福岡営業所 福岡市博多区博多駅前2-2-1 福岡センタービル9階
シンガポール・オフィス 80Robinson Road #10-01A,Singapore 068898

【事業内容】 国内外におけるM&A及びグループ内再編アドバイザー業務全般

相談窓口 TEL: **03-6695-0493** (担当 企業戦略部 西川)
Email: **nishikawa@nihon-ma.co.jp**

【東証一部上場】
日本M&Aセンター
企業戦略部



日本M&Aセンターは戦略的なM&Aの 実現をサポートする最良のパートナー

M&A 成功の鍵

M&Aの実現には、自社の成長戦略と相手企業との『出会い』が必要
そこで…適切な相手をいかにして見つけ出し
その相手とどのように接点を持ち、
そしてどのように話をまとめていくのか
が最大のポイントになる



自社リソースだけでM&Aを推進することには限界がある

日本M&Aセンターをご活用下さい

圧倒的な M&A情報量

- 《支援体制》
- M&A専門コンサルタント200名超の体制(国内No.1)
 - 東京・大阪・名古屋・札幌・福岡の5拠点で全国をカバーし、M&A情報を収集
- 《仕組み・ネットワーク》
- 地域を代表する会計事務所と連携(全国約2,500)
 - 地方銀行の9割、信用金庫の7割と連携(全国約300行庫)
- 《データベース》
- 独自のM&Aデータベース(業歴25年間、累計成約実績3,000件)

業界最高の 専門ノウハウ

- 圧倒的業界No.1の経験と実績を背景に専門ノウハウは業界最高と自負
- M&Aコンサル200名超。弁護士2名・公認会計士13名・税理士7名・司法書士3名の有資格者が専門サポート
- 金融商品取引法、上場取引所諸規則、開示規則など上場企業特有のルールを熟知
- 金融機関・会計事務所等からトレーニーを多数受け入れ、ノウハウを提供

完全独立系 最大手

- 当社は全国の公認会計士・税理士が共同出資で創設した完全独立系のM&A仲介会社のため、大手銀行・証券会社等に見られる制約が無く、中立的且つ、あらゆる企業にアクセスすることが可能

信頼の 東証1部上場

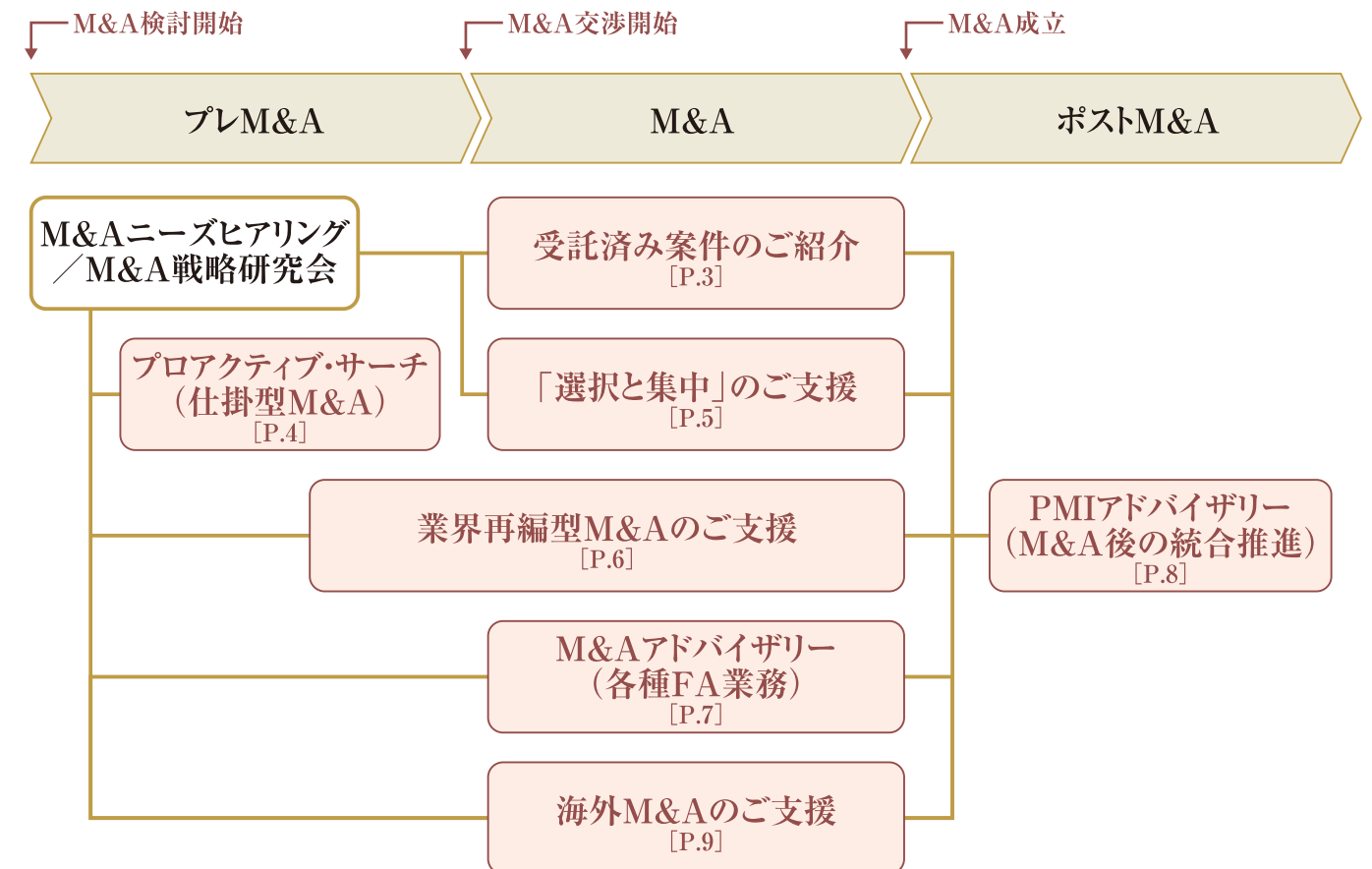
- コンプライアンスや企業の社会的責任が強く求められる東証一部に上場
- 業界最多の実績に加え、この信頼が当社にM&A情報が集まる仕組みをより強固にしています

親密かつ 適時サポート

- M&Aアドバイザー業務を唯一単一の専業として事業展開を行っていることを背景に、どこよりもスピーディーかつ親身な対応をお約束します
- M&A仲介業務で培った当事者の心情理解と真摯な対応が当社の特色です

サービスメニュー

M&Aプロセスと日本M&Aセンターのサービス領域



M&Aで得られる効果

- 水平(同業)統合による「規模の経済」「シェアアップ」追求
 - 垂直(川上・川下)統合によるバリューチェーン強化
 - 機能・事業アドオン買収による新商品・サービスの開発
 - 商品・サービスラインナップの拡充による付加提案
 - 新市場・販売チャネルの獲得による販売機会拡大
 - 周辺分野への多角化による経営資源の有効活用
 - 完全異業種分野への新規参入による成長機会の獲得
 - 事業の選択と集中(事業ポートフォリオ見直し)による経営効率の改善
 - 経営統合・業界再編による業界構造の変革、自社の勝ち残り確保
- ほか

受託済み案件のご紹介

サービスの内容

～ニーズヒアリングに基づくM&A実行支援～

- 貴社の戦略・M&Aニーズ(業種・規模・地域・技術などの要件)をヒアリングさせて頂き、弊社データベースに登録させて頂きます。
- 当社の受託している譲渡企業(業界No.1の譲渡案件数)の中から、貴社のM&Aニーズに合致する案件を順次ご提案してまいります。

サービスの特徴

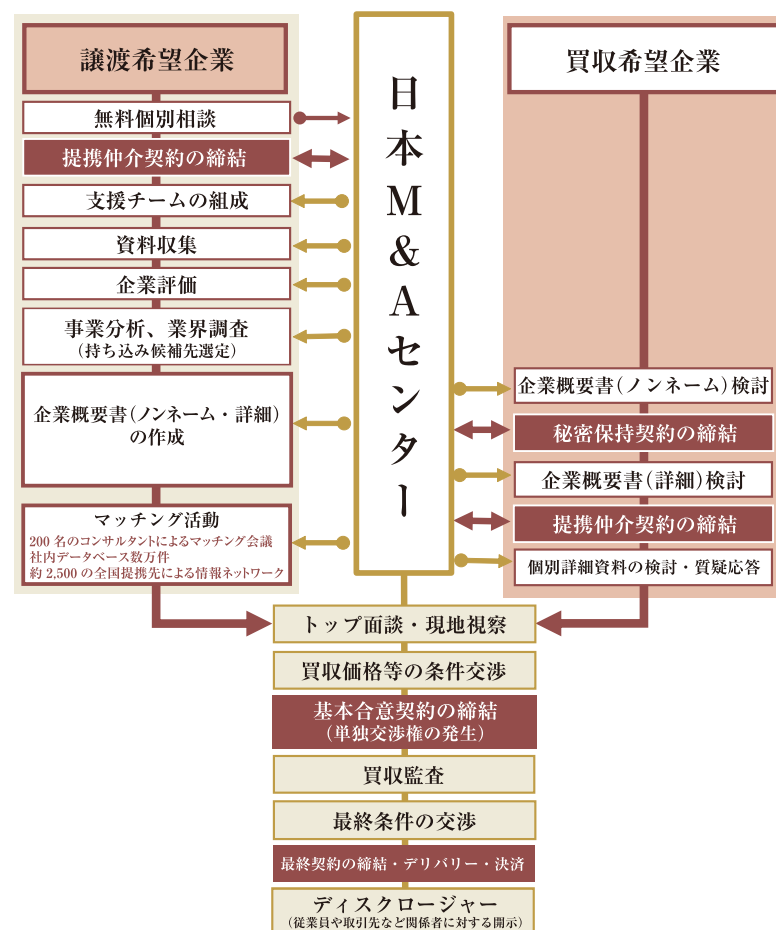
～譲渡意思が固まっている案件の検討が可能～

- 日本で最大の案件情報量を誇っております。常時500件以上の譲渡案件を専任で受託しています。
- 当社がご紹介させて頂く案件は他のM&A仲介会社が保有していない当社独自の情報のみとなります。譲渡希望企業の株主様と専任契約を締結しており、情報管理を徹底しています。
- 当社が受託している案件は全てオーナーのM&A実行意思を確認しております。スムーズな案件進捗が可能です。
- 貴社へのご提案の前に、対象会社の分析・財務の実態把握、及び参考値として株価試算を行っております。案件初期検討段階において、豊富な情報量を元に直ぐに検討を開始して頂けます。

成功のポイント

～M&Aニーズの明確化と検討体制の整備～

- M&Aの成立要件は、以下のとおりです。相手の企業の置かれている立場を踏まえたプロセス運営が特に重要です。
- ① 経済的条件の合意
- ② M&Aスキームの妥当性
- ③ 事業の相性(シナジー等)
- ④ 人・社風の相性
- ⑤ 実行後の経営体制の安心感
- ⑥ M&A交渉過程における互いの尊重・尊敬
- ⑦ 買い手トップの関与・リーダーシップ



戦略に基づく 仕掛型M&Aアプローチ

プロアクティブ・サーチ

サービスの内容

～戦略に基づく仕掛型M&A実行支援～

- M&A戦略・要件の策定を行い、ターゲット企業の抽出・評価・絞込を行います。
- ターゲット打診資料を準備し、弊社がターゲット企業へ接触し、M&Aニーズを調査します。
- 貴社とターゲット企業との面談設定、初期的な交渉を経て、M&Aの実現性を評価します。

戦略に基づくM&A実行ステップ



サービスの背景

～「待ち姿勢(従来型)」だけのM&Aでは勝ち目なし～

- 買収ニーズの件数に比べ、顕在化している売却ニーズの件数は、圧倒的に少ない(売り手市場)
- 運よく案件が持ち込まれる場合でも、買収ニーズへの整合度が高くない場合が多い
- ターゲット企業に挙げられる企業は、M&Aの必然性が低い優良企業が多く、自ら売却に動くケースは少ない
- 「待ち姿勢」では、競合他社に先を越されて買収されてしまうおそれがある
- 自社単独で仕掛型M&Aを進めると、「業界に噂が出回る」「候補先への接触手段がない」「作業負担が重く、長期化」「直接交渉で遠慮がちになり、交渉停滞」等の様々な問題やリスクが生じる

サービスのポイント

～待ちの姿勢から脱却し、自らチャンスを掴みに行く～

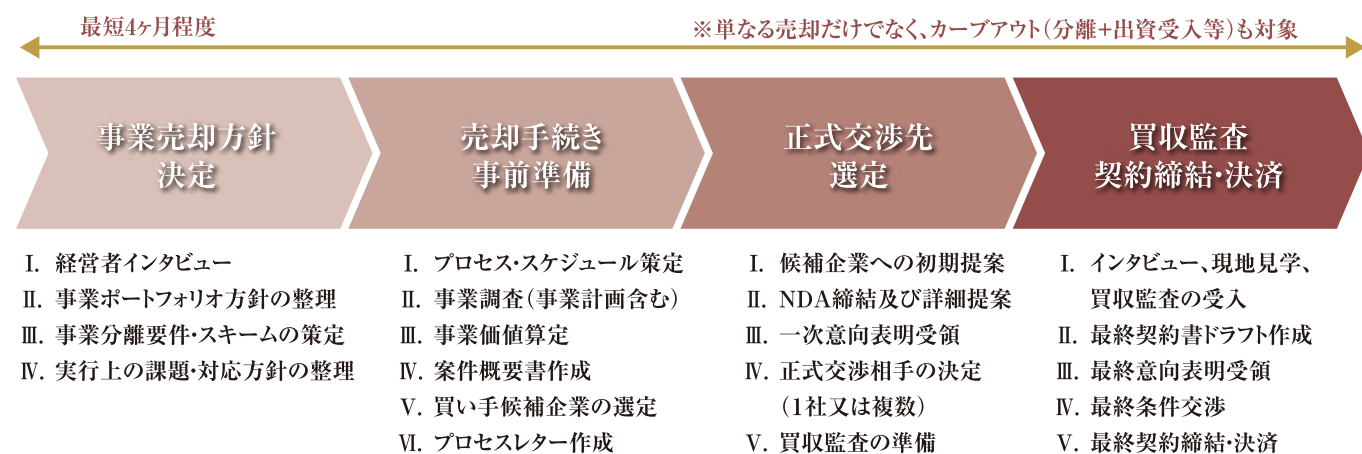
- 成長戦略に沿ったM&A要件を整備し、ターゲット企業に自ら仕掛け、競合に先駆けて取り込んでいく
- 成長戦略の実現手段として、M&Aが有効な分野か、アプローチ結果を通じて早期に見極める
- M&Aを主体的、戦略的に推進することを通常業務化し、持込案件に対し、迅速且つ適切に検討する体制を築く
- 短期的に買収提案が受け入れられない場合でも、他社に優先して交渉ができるよう、友好的な関係を築く

「選択と集中」のご支援

サービスの内容

～経営効率を高める事業ポートフォリオ再構築～

- 事業ポートフォリオの最適化(事業・子会社の売却)に向け、方針整備からM&Aの成立に至るまで、適切なプロセス管理と各種専門的なサービスの提供を行います。
- 業界No.1の弊社ネットワークを駆使し、相応しい候補企業を選定の上、弊社で直接アプローチし、ニーズ確認や条件交渉サポートを行います。
- その他、買収監査の受入準備、必要書類草案(譲渡契約書、各種法定書類)作成等、各種必要手続きに対する助言・支援を行います。



サービスの背景

～ROE向上のため継続的に事業ポートフォリオ戦略を見直す～

- グループ企業価値の向上を実現するためには、継続的なモニタリングを通じて、バランスのとれた事業ポートフォリオを構築し、経営効率を高めていくことが株主より求められています。
- 上記手続きをおろそかにし、ノンコア事業を抱え続けることによって、例えば、以下の問題を引き起こしています。
 - ①戦略事業に集中投下すべき資金、役職員の時間、その他経営資源を無駄に投下し続ける
 - ②ノンコア事業が低い収益性、赤字の場合、戦略事業の黒字を打ち消し、グループ価値が低下する
 - ③ノンコア事業に十分な手当てが行われず、事業関係者に不満が募り、労働意欲が低下する
 - ④上記①～③が長く続くと、コンプライアンス違反や事故等、問題が起りやすい職場環境になりかねない

成功のポイント

～戦略的に売却を決断し、周到な準備の上、相応しい先に託す～

- 聖域を設けず、黒字、成長中の事業も例外とせず、将来を見据えて戦略的に事業分離を検討することが重要であり、事業価値の毀損が大きく進行する前に、相応しい相手先への譲渡を決断することが重要です。
- 専門家の助言・作業支援を受けながら、売却実行に伴う課題と対応方針を整理し、適切なプロセス運営の下に、相手先との交渉、対象事業関係者への説明、および実行後の事業引継ぎをスムーズに進めることが重要です。

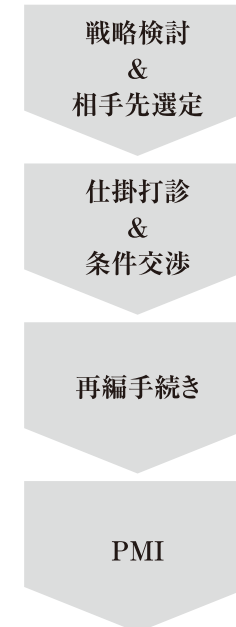
業界再編型M&Aのご支援

サービスの内容

～有力企業同士の戦略的なM&Aを水面下で推進～

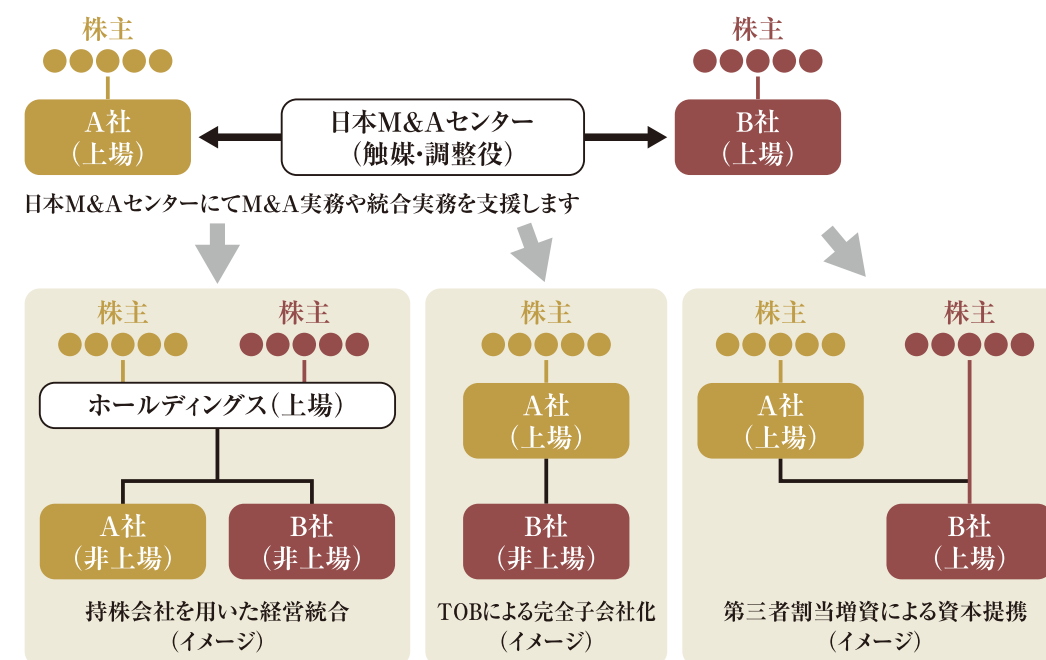
- 貴社における経営統合・業界再編型のM&Aの可能性について、分析・検討を行います
- 適切な相手先企業(上場企業、有力非上場企業、上場会社の有力子会社など)を選定の上、弊社が相手先にアプローチし、触媒機能となって、調整や交渉を支援します
- 相手先企業との基本的な合意を経て、M&A実務や統合実務を支援します

ステップ



推進イメージ

- I. 貴社と弊社にて経営統合・業界再編型の戦略的なM&Aについて協議・検討
- II. 相手先候補企業のリストアップ、絞り込み
- III. 提案ストーリーの準備(背景・目的、相乗効果、経営体制、スキーム案 等)



サービスの背景

～自社生き残り、業界の変革に向け、ダイナミックなM&Aが必要～

- 業界での自社の勝ち残りを図るため、あるいは、業界全体の構造を変え優位な地位を確保するため、貴社がリーダーシップをとって、自社戦略に沿った相手先企業へのアプローチを行い、合従連衡を推進していくことが重要です。
- 大株主である創業一族が経営しているケースが、多くの上場企業・有力未上場企業に見られます。このような創業オーナーには、後継者問題や会社の先行き不安を背景に、保有株式の売却ニーズが潜在的にあります。これらのニーズを踏まえ、意義ある業界再編型M&Aを企図することが有効です。

成功のポイント

～M&A専門家の触媒機能を活用し、効果的に、慎重に推進～

- 上場会社が関係する場合で、株式市場に一定インパクトを与えるようなM&Aを検討する場合は、専門家を活用し、慎重に進めていくことが不可欠となります。特に、情報・体制管理の徹底および手続きの適法性確保は最も重要なテーマです。



M&Aアドバイザー（各種FA業務）



M&A後の 統合推進 PMIアドバイザー

サービスの内容 ～専門的なM&A手続きをワンストップで支援～

- 交渉相手が確定しているM&A案件において、貴社（売り／買いのいずれか）の側に立ち、M&Aの戦略的目的および交渉背景等を踏まえ、効果的な案件成約をサポートします。
- 貴社の意思決定の支援、円滑なM&Aの交渉実務のサポート、各種ステークホルダーを含めた関連当事者間の調整など、経験豊富な専門家としてM&A案件の成立に至るまで、総合的にサポートいたします。
- M&A案件の検討に際し、企業価値・株式価値の評価、合併・株式交換の比率算定が必要となる場合、中立的な第三者として、対象となる企業（事業）の適切かつ客観的な評価額の算定を行います。

サービスの詳細 ～プロジェクト管理支援から専門的な助言まで～

エグゼキューション

- M&A案件の実行に伴う、スケジュール日程の立案、進捗プロセスの管理、契約における条件交渉のサポート、買収監査（財務、法務、ビジネス、人事、環境）のアレンジメントや実行支援を行います。

ストラクチャリング

- 様々な形態が考えられるM&A案件において、関連法制や会計・税務規則などを踏まえた、最適なM&Aスキームの立案・構築を行います。
- グループ組織再編、資本政策、株主対応、非上場化などM&Aに限定しない各種トランザクションの対応を行います。

バリュエーション

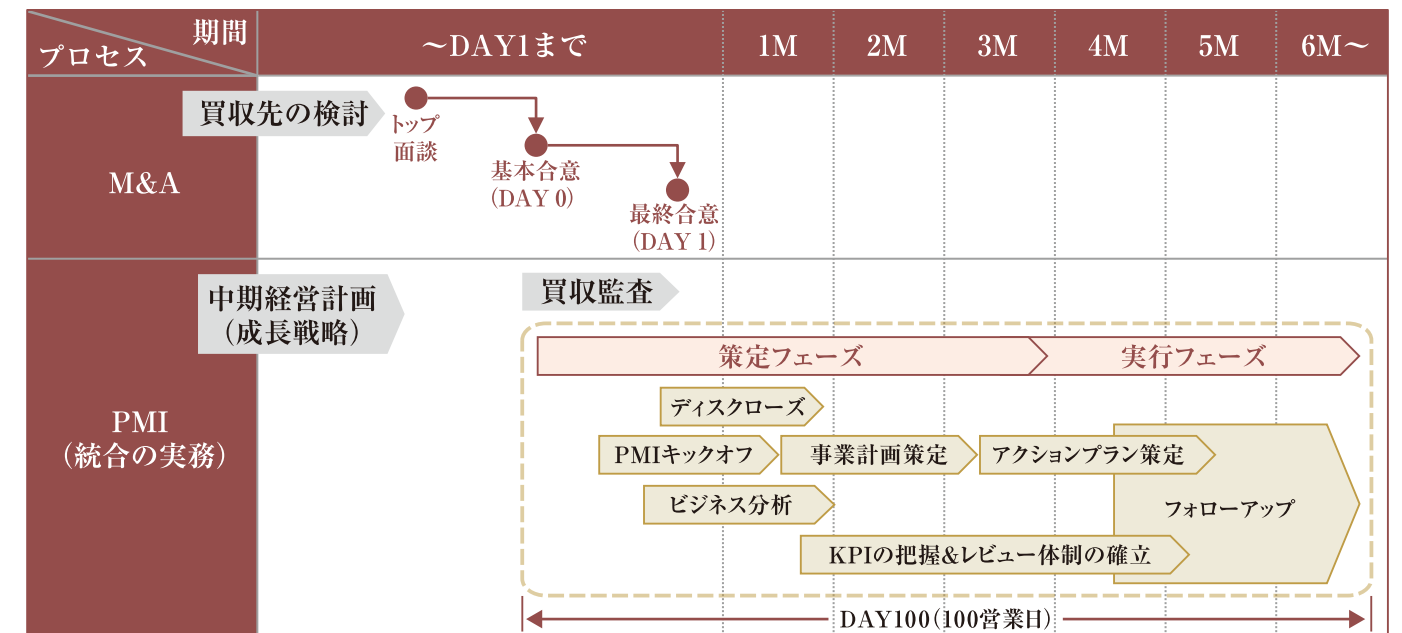
- 中立的な第三者として、M&A対象企業・対象事業の価値の算定を行います。
 - ①株式価値算定書の作成
 - ②企業価値評価書の作成
 - ③合併比率算定書の作成
 - ④株式交換比率算定書の作成

当社の強み ～業界No.1の成約実績と体制による全面的支援～

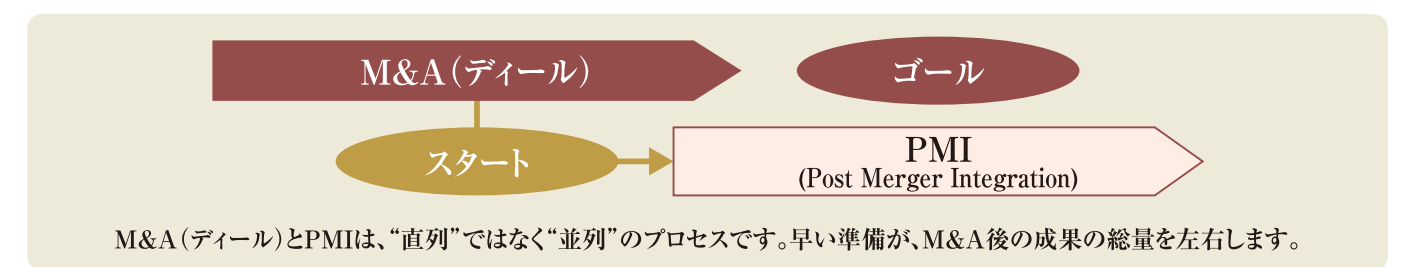
- 上場企業のM&A案件において数多くの実績を有しております。金融商品取引法、上場取引所諸規則や開示規則など上場企業に特有のルールを熟知した経験豊富なメンバーが対応いたします。
- 経験豊かな社内専門家（弁護士、公認会計士、税理士、司法書士）を活用し、個々のクライアントや個別案件にとって最適なスキームを立案するとともに、実行までの円滑なサポートを行います。
- 数多くのM&A案件をサポートしてきており、様々な業種、規模、事業特性などを踏まえた、企業価値評価を行うことができます。

サービスの内容 ～経営統合推進によるシナジー最大化を支援～

- M&A後の統合実務を、ビジネス面と財務・管理面の2つの視点から支援します。
- 業務オペレーションや制度、システムなどのハード面の統合はもちろんのこと、経営ビジョンや組織文化など、ソフト面の統合の補助も行います。
- ご要望ごとにサービス内容は案件毎に詳細にカスタマイズして提供します。



成功のポイント ～早期の文化融合とシナジーの最大化に向けて～



M&A段階で早めに備えておきたい3つのこと

- 1. 統合推進責任者の選定**
ディールは両社のトップ同士が良好な関係を築きながら進めますが、トップは統合の実務にまで関与しません。また、買収責任者と統合推進責任者が異なるケースが多いにもかかわらず、統合推進責任者の選任が後手に回ることが少なくありません。
- 2. DAY100プランと事業計画**
モデルスケジュールにある通り、DAY1から統合を推進するためには、統合の指針である「DAY100プラン」または「事業計画」が既に存在していること、加えて、売り手企業のキーパーソンと共有できていることが必要です。
- 3. コミュニケーションプラン**
コミュニケーションは、統合プロセスを推進させる大きな原動力のひとつです。売り手と買い手双方のステークホルダーへのディスクロースや、統合推進責任者と売り手企業の従業員との対話、会議体やレポートラインの整備など、多岐にわたる範囲での準備を進めておくことで、成果創出の可能性を高めることができます。

海外M&Aのご支援

サービスの内容 ～専門的なM&A手続きをワンストップで支援～

- 海外進出・撤退・移転など、貴社の海外戦略をM&Aを通じてご支援します。
- 海外M&A戦略の成功に向けて、当社はM&A案件のソーシング(発掘)支援業務から、M&Aのクロージングに向けてのエグゼキューション支援業務、そしてM&A成約後のPMI(経営統合)支援業務まで、全てのM&Aプロセスにおいて一貫してご対応が可能です。

ニーズ別支援業務



海外へ進出したい
(IN-OUT M&A)

- M&Aによる海外市場へ新規進出
- M&Aによる海外事業の成長加速
- M&Aによる海外有力パートナーの獲得



海外から撤退したい
(移転したい)

- M&Aによる海外市場より撤退(移転)
- M&Aによる海外事業の売却
- M&Aによる海外法人の事業承継

プロセス別支援業務



- | | | |
|------------|--|----------------------------------|
| ①準備フェーズ | ●M&A戦略の策定・ターゲット企業の定義
●事前調査・フィージビリティ調査
●案件概要説明資料(相手方への提案書)の作成 | } プロアクティブ・
サーチ
(P.4ご参照下さい) |
| ②マッチングフェーズ | ●ターゲット候補社のロングリスト／ショートリスト作成
●ターゲット社の個別アプローチ方法の検討
●打診／提案活動(ニーズヒアリング→NDA→詳細提案) | |
| ③交渉フェーズ | ●企業(事業)価値バリュエーション・条件合意の形成
●M&Aスキーム(ディール・ストラクチャリング)の提案・調整
●ディールプロセスとスケジューリングの管理 | |
| ④実行フェーズ | ●契約書(覚え書)等の草案作成支援
●買収監査(事業・法務・財務・税務)支援
●必要当局への提出書類作成支援 | |
| ⑤統合フェーズ | ●PMI(Post Merger Integration) 計画の作成支援
●統合委員会の運営支援
●その他必要なサービス | |

私たちは、M&Aの実現を通じて
クライアントの経営課題の解決を図り
企業価値の向上に貢献します

【東証一部上場】

日本M&Aセンター

<https://www.nihon-ma.co.jp/>

当社の強み ～豊富な実績とアジアに強い独自のM&A情報ネットワーク～

豊富な実績

- 海外クロスボーダーM&Aに関して豊富な実績を保有
- 過去の実績を通じて得た知見を活かした
確かなサービスを提供
- 国内No.1の実績・規模とそれを支える顧客基盤
- 金融機関・監査法人等どここのグループにも属さない
完全独立系

アジアASEANを中心とするネットワーク

- 取引金額100億円以下の中堅中小規模案件を
メインに取り扱う現地ローカル企業(非日系)との
M&Aネットワークを構築
- 中堅中小企業M&Aに特化したASEAN広域ネットワークから、最適な案件情報を随時ご紹介

