

事業承継、M&A(合併と買収)

廃業を
考える
前に!

M&Aもご支援します!!!

- ✓ 売り側:強みを活かした株式譲渡、事業譲渡の実現
- ✓ 買い側:シナジー(相乗効果)を狙った成長戦略の実現

事業承継を考える!!

- ✓ 親族内承継(子供へ)
- ✓ 親族外承継(従業員へ)
- ✓ 経営者保証の解除で、安心・安全に事業承継

廃業

M&A

事業
承継

A社長のお悩み事

廃業!?

連帯保証が従業員への継承ネック

景気が悪い

従業員が育っていない

競争が激しい

従業員のことが心配

最近体調が悪くて

後継ぎがない

息子も入社していない

A社長

廃業を考える前に事業承継、M&Aがあります!!



A社長

高齢だし、今後のことで相談に乗ってもらえないか？

A社長の想いを尊重し、事業承継やM&Aを支援いたします。

後継者が不在なので、従業員の雇用を守ってくれる会社を買ってほしいと思っている。



コンサルタント



B社長

新規販路先を見つけて、事業拡大がしたい!

A社はB社類似製品を開発しています。A社の販路先とB社の生産能力があれば、シナジー効果がでます。

トップ面談を設定してもらえないか？



コンサルタント

M&A(合併と買収)支援



コンサルタント

M&Aの目的は、

社長と従業員の幸福の最大化です！

M&A支援のコンサルタントは

- ①売り手と買い手の仲介者として公平な立場で支援
 - ②売り手または買い手の代理者として支援
- のいずれかの役割で対応いたします。

また、企業価値調査のためのDD(デュー・デリジェンス)も対応可能です。

B社の子会社になり、A社の従業員の雇用維持ができたよ。取引先、仕入先にも迷惑をかけず良かった。



A社長(売り手)

M&A成立



B社長(買い手)

新規販路先が確保でき、事業拡大ができそうだ。

免責事項:本内容はあくまで一例で、実際はアドバイザー契約、バリュエーション、情報開示のタイミングやノンネームシートによる競争入札、意向表明、交渉、基本合意、DD、表明保証、クロージングまで各種手続き等のプロセスが存在します。