

# M&Aアドバイザーサービス のご案内

山陰合同銀行  
ソリューション営業部

夢を協える、  
みらいを創る

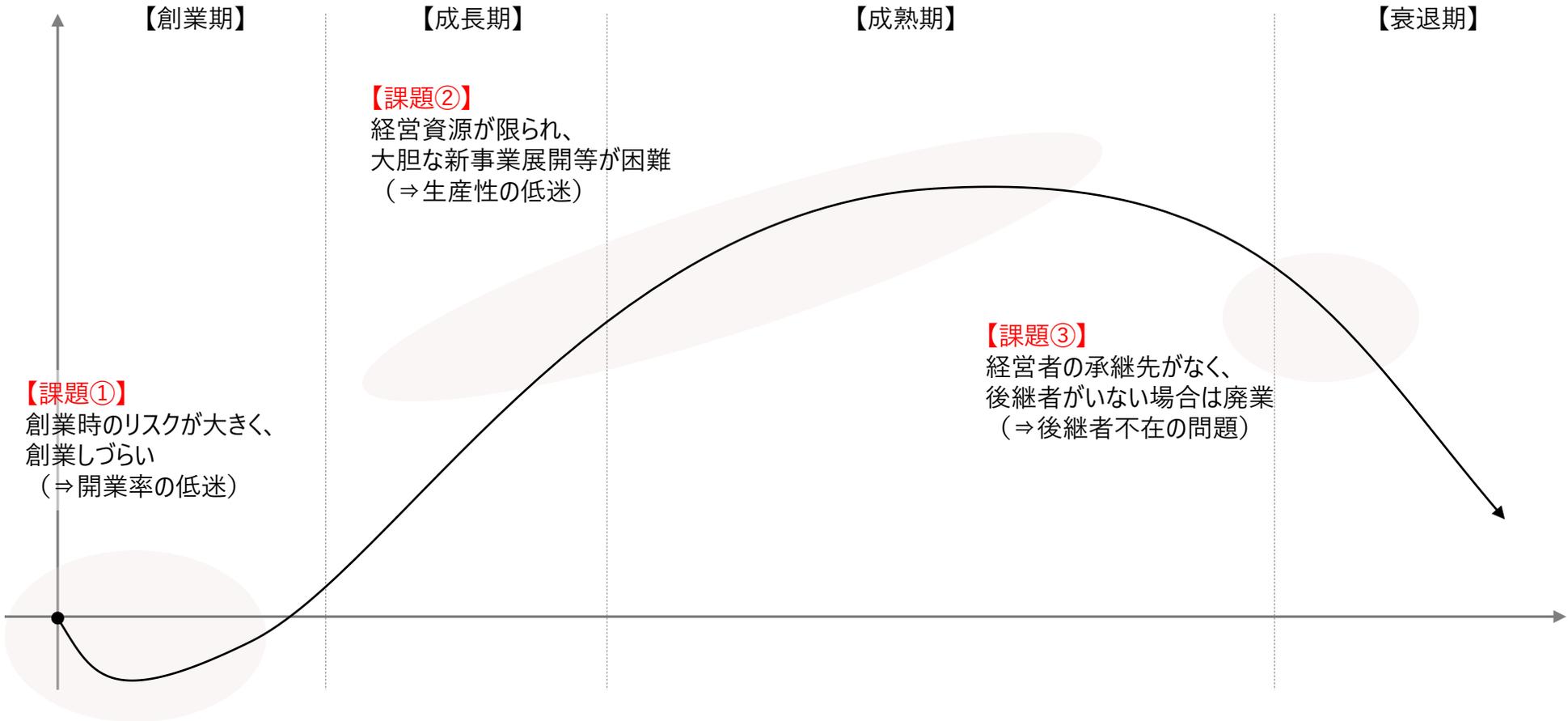
目次

1. 企業を取り巻く環境/頻出課題
2. ビジネスにおける「あるべき姿」
3. 課題解決へ向けたステップ
4. サービスラインナップ
5. 課題解決による効果

# 企業を取り巻く環境/頻出課題

中小企業の活動を「ライフサイクル」という観点から分析すると、重い創業リスク・成長期における経営資源不足・後継者問題など、ライフサイクルの各ステージにおいてさまざまな企業に共通して発生する幾つかの課題が見られます。

## 企業のライフサイクルにおける頻出課題

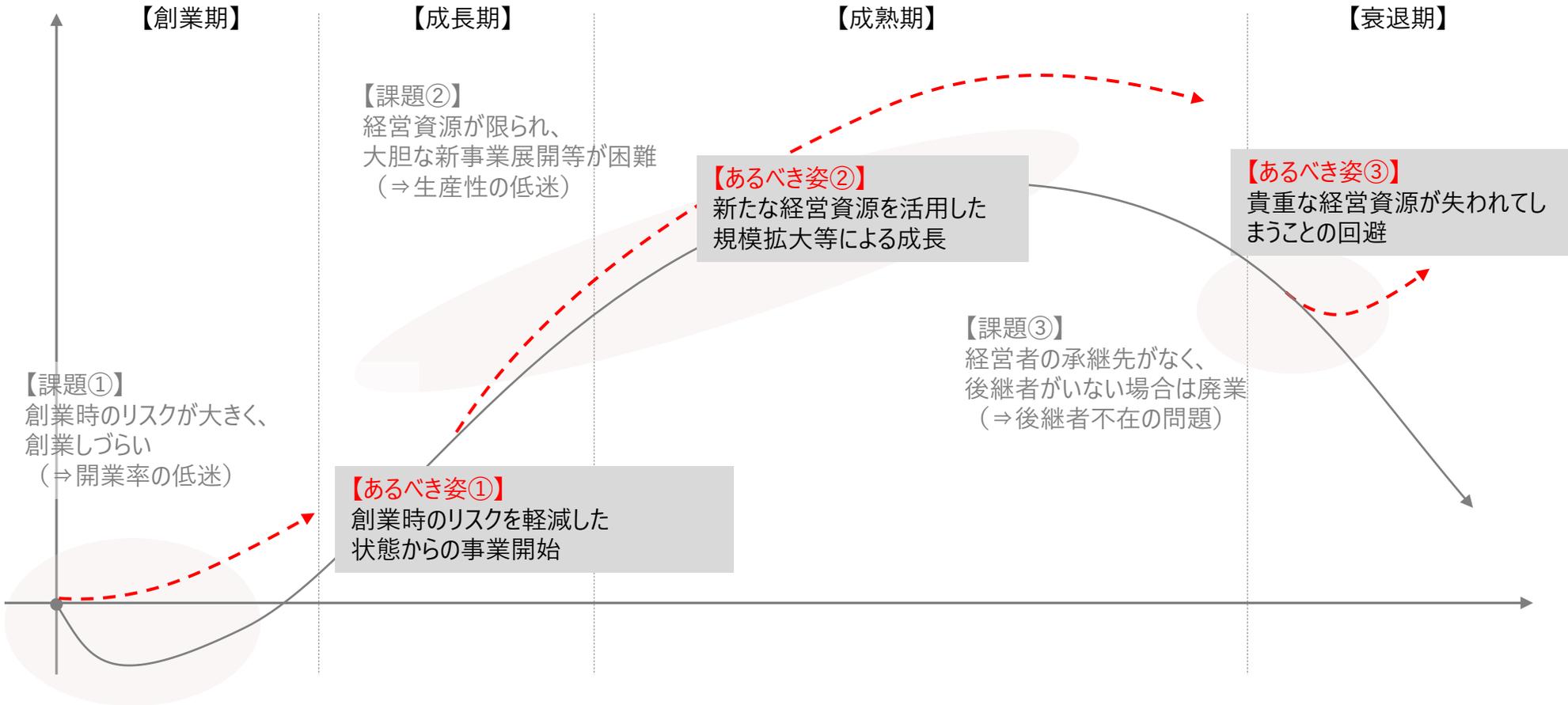


出典：2021年4月28日中小企業庁「中小企業の経営資源集約化等に関する検討会とりまとめ ～中小M&A推進計画～」を基に当行で加工

# ビジネスにおける「あるべき姿」

これらの課題を解決し、あるべき姿を実現する上で「M&A」は有力な手段の一つです。経営の譲渡/譲受という形でそれぞれのライフステージにある企業が協力し合い、自助努力では乗り越え難い課題の解決や、スピーディーな形での課題解決を行うことが可能です。

## 各ライフサイクルにおけるあるべき姿

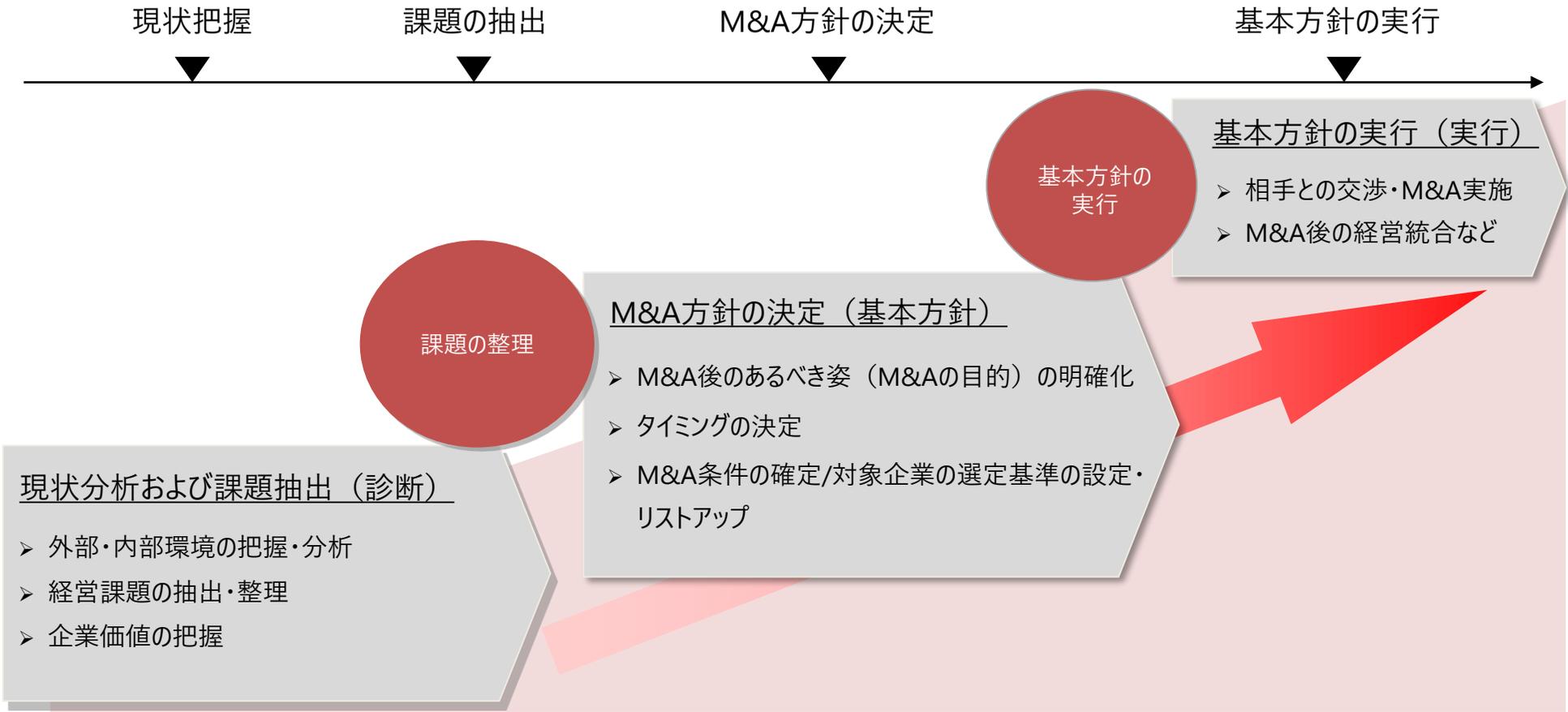


出典：2021年4月28日中小企業庁「中小企業の経営資源集約化等に関する検討会とりまとめ ～中小M&A推進計画～」を基に当行で加工

# 課題解決に向けたステップ

経営課題の有効な解決手段であるM&Aですが、その実行にはまとまった経営資源を投入する必要があるため、「M&Aの目的」と「効果の目標値」を明確化しておくことが肝要です。ここでの検討事項が条件交渉や後の経営統合を進める上での指針となります。

## M&A戦略の考え方



# サービスラインナップ

M&Aは専門的な知識、幅広い打診先ネットワーク、ビジネスに対する理解が求められることに加え、直接交渉による無為な衝突を回避するためにもアドバイザーを設けるメリットが大きい取引です。ごうぎんではM&Aに必要な一連のご支援を提供しております。

## ごうぎんのM&Aアドバイザリーサービスラインナップ

M&A戦略策定支援
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 事業買収、売却意思決定支援</li> <li>✓ 候補先の選定</li> <li>✓ 法律事務所、会計事務所等の外部専門家のご紹介および協働</li> </ul>
プロジェクトの管理
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 全体のプロジェクトコントロール</li> <li>✓ スケジュール案の策定および進捗管理</li> <li>✓ 戦略面(交渉の進め方、各種条件等)のアドバイス</li> </ul>
交渉・会議への参加・支援
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 事前準備サポート(アジェンダ作成支援、交渉戦略打ち合わせ)</li> <li>✓ 会議・交渉への参加、および発言支援</li> <li>✓ 問題点の洗い出し、解決策の検討の支援</li> <li>✓ 相手側の情報の事前・事後収集</li> </ul>
ストラクチャリング
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ ストラクチャー(取引スキーム)の検討、各種手法の比較検討</li> <li>✓ 個別ストラクチャーの法務・会計・税務面※での検討サポート</li> </ul> <p>※各独占業務に係る助言は提携している土業からのサービス提供となります</p>

買収監査支援
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 買収監査の実施へ向けた準備 (書類リスト、チームアップ、確認事項のフォロー)</li> <li>✓ 買収監査のスケジュールリングおよびプロセス管理 (マネジメントインタビュー、Q&amp;A)</li> <li>✓ 弁護士・会計士・税理士等の専門家の円滑な作業の促進</li> </ul>
覚書、契約書等作成に関するアドバイス
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 契約書に盛り込むべき重要な条件の検討アドバイス</li> <li>✓ 契約書案作成支援</li> <li>✓ 契約書上の問題点の抽出・検討支援</li> </ul>
クロージング・決済に関するアドバイス
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 株式譲渡、資金決済等の遂行支援</li> </ul>
その他
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 関係者の意見調整、情報の共有化の促進</li> <li>✓ その他本件の遂行に関連した課題・実務に対する解決支援</li> </ul>

## 課題解決による効果

M&Aは大きな効果をもたらす一方で、注意すべきポイントも存在します。M&Aを熟知したアドバイザーを活用することでメリットを最大限追求し、デメリットはその影響を可能な限り事前に最小限に抑えていくことが有効です。

### M&Aによるメリットと（潜在的な）リスク

	譲渡企業	譲受企業
メリット	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 事業承継問題の解決/企業・ブランドの存続</li> <li>➤ 力のある企業グループ下における成長機会の創出</li> <li>➤ 従業員の雇用の安定</li> <li>➤ 取引先への影響の最小化</li> <li>➤ 経営者利益の最大化/個人保証の解除</li> <li>➤ (事業売却の場合)経営資源の選択と集中</li> </ul> <p>など</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ ローリスクでの新事業/市場/顧客への進出</li> <li>➤ シェア拡大による規模の経済の追求</li> <li>➤ 既存事業との相乗効果（シナジー）の発現</li> <li>➤ 事業多角化によるリスク分散</li> <li>➤ 新技術やノウハウの獲得</li> <li>➤ 人材・有資格者の確保</li> </ul> <p>など</p>
潜在リスク	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 会社・事業の譲受相手が見つからない可能性</li> <li>➤ 必ずしも希望の条件を満たしきれない可能性</li> </ul> <p>など</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 当初想定した投資効果の発現遅延・不発現</li> <li>➤ 経営統合に向けたコストの増大</li> <li>➤ 予期せぬ従業員や取引先の離反</li> <li>➤ 企業文化の不一致</li> <li>➤ 潜在的なリスクの承継</li> </ul> <p>など</p>

## おわりに

---

本資料の作成に際しては十分な注意を払っておりますが、内容の正確性・妥当性・適法性につき本行が保証するものではありません。本資料に含まれる情報をもたらす一切の影響、本資料の内容に関する正確性・妥当性・適法性等につきましては、貴社においてご確認・ご判断いただきますようお願い申し上げます。

