

# M&A成功の第一歩

## ～M&Aの検討は早期に～

### M&Aにおける当事者のメリット

#### 譲渡企業・オーナー経営者様

- ①事業承継問題の実現
- ②先行き不安の解決
- ③相手方企業の経営資源利用
- ④個人保証の解除
- ⑤創業者利益の実現

#### 譲受企業

- ①新規事業への時間の節約
- ②既存事業との相乗効果など成長戦略を拡充
- ③人材に活躍の場を与えられる
- ④承継対象企業の経営資源（余剰資金等）の利用

# M&Aを成功させるには早期の検討がおすすめ

M&Aを成功させるには早期の検討がおすすめです。

## おすすめする理由

検討をして失うものではありません

- 全国各地に弊社アドバイザーが**無料**(交通費も含む)でご相談に参ります。
- 初回のみならず、M&Aの必要性に納得され、弊社とFA契約を締結することに成るまで、**何度面談いただいても無料**です。納得いくまで10回以上、面談いただくこともあります。

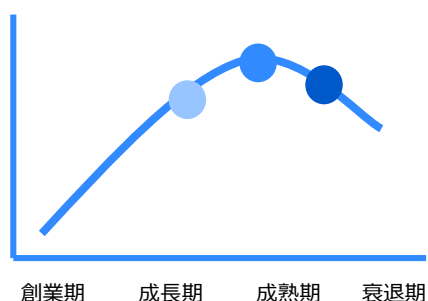
必要不可欠・喫緊の課題になるまえに

- 必要に迫られM&Aを検討開始後、数ヶ月月前、数年前から**準備をしていればよかった**ということがあります。
- 業績不振が低迷からの脱却が単独では難しいことが明確になったり、ご自身・近しいお身内の方のご体調が悪化するなど、検討不可欠になると良い条件が得づらくなります。

外部環境などタイミングも重要

- 自身の業界、企業の成長・成熟フェーズによって**タイミングを図**ることが有益です。
- 成熟レベルが進行している場合は、買主の吟味も厳しいため**幅広く買手候補を模索**することも有益です。

業界・企業の成長・成熟フェーズ



- 成長期は好条件でM&Aを実施する理想的なタイミングです。
- 成熟期はM&Aを希望条件で交渉するためにはこのタイミングまでに実施することが望ましいです。成熟期で事業承継を実施できなければ多くの企業は衰退期へ入ってしまいます。
- 衰退期に入ると業績は徐々に悪化し、譲渡を決意した頃には相手先がおらず交渉上不利な状況に。

「手放すのが惜しい」と感じる時こそ譲渡のベストタイミングです

# M&Aご成約までの流れ

## NECキャピタルソリューション

### 譲渡希望企業

初回面談

秘密保持契約の締結

検討詳細資料の収集

業務委託契約締結

企業価値評価・希望条件の整理

候補先リスト作成・交渉方針整理

企画概要書作成  
(ノンネーム・IM)

相手方企業への提案

### 譲受希望企業

企業概要書(ノンネーム)検討

秘密保持契約締結or  
秘密保持誓約書差入

企業概要書(IM)検討

両社面談

基本合意締結

デューデリジェンス実施

最終契約締結・  
クロージング



NECキャピタルソリューショングループビジョン

**お客様と共に、社会価値向上を目指して、  
グローバルに挑戦するサービス・カンパニー**

\Orchestrating a brighter world

**NEC**

未来に向かい、人が生きる、豊かに生きるために欠かせないもの。  
それは「安全」「安心」「効率」「公平」という価値が実現された社会です。

NECは、ネットワーク技術とコンピューティング技術をあわせ持つ  
類のないインテグレーターとしてリーダーシップを発揮し、  
卓越した技術とさまざまな知見やアイデアを融合することで、  
世界の国々や地域の人々と協奏しながら、  
明るく希望に満ちた暮らしと社会を実現し、未来につなげていきます。