

『相談できるM&Aアドバイザーとは、』

～ 誰に相談するか ～

2025年12月17日
株式会社 M&A Biz

1. 誰に相談するか。誰に依頼するか。

- ① 相談しない（自分たちで直接交渉していく）
- ② 顧問税理士
- ③ 金融機関
- ④ 公的機関（事業引継ぎセンター）
- ⑤ 民間のM&A仲介業者等
- ⑥ 誰に相談してよいか、わからない。

2. 相談できるM&Aアドバイザーとは、

- ① 支援してもらえる業務範囲 ⇒ どこからどこまでサポートしてもらえるかがポイント
- ② 企業価値（株価）の算定に関する支援 ⇒ 簡易精査は必須（修正B/S、修正P/L）
- ③ 讓渡対象企業のコンプライアンス等に関する程度の助言ができる人（税務・法務・労務等）
- ④ M&A後のシナジーなど、経営戦略を提案できるアドバイザー ⇒ PMI等々の助言
- ⑤ 交渉ステップを的確に判断 ⇒ 機密事項や問題点など、良いも悪いも最後はすべてが開示される

- ① 支援する業務範囲 ⇒ 候補先探索から交渉・クロージングまで全てをサポートして参ります。
- ② 企業価値（株価）の算定に関する支援 ⇒ 簡易精査は必須（修正B/S、修正P/L）
譲渡を検討されているお客様に関しては、事前に簡易精査を実施しています。
赤字経営であっても黒字化に向けた経営戦略を立案して参ります。
- ③ 譲渡対象企業のコンプライアンス等に關し助言して参ります。
(税務・法務・労務等) 上場企業のグループ企業になっても対応できるよう指導・助言。
- ④ M&A後のシナジーなど、経営戦略を提案して参ります。 ⇒ PMI等々の助言
候補先とのシナジーを検証、お互いの強みと弱みを分析、お互いのメリット等々
- ⑤ 交渉ステップは、ケースバイケースで対応・判断しています。開示するタイミングがポイント
※セオリーは二つと同じものはない

【当社の特徴】 M&A Bizは、

1. 交渉のノウハウがあります。
2. 行き詰ったときに代替案を提案できます。
3. そして企業価値算定をあらゆる角度から算定することで、
4. お客様の見えない本来の価値を顕在化していきます。（決算書ではない）

聞いてみたいセミナー内容について ドシドシ

例：株価算定、交渉術、M&Aスキーの種類と活用、失敗談、成功談等々

皆さまからのリクエストをお待ちしております。

- 会社名：株式会社M&A Biz (エムアンドエービス)
- 設立：2011年8月
- 資本金：1,000万円
- 所在地：東京都千代田区大手町1-7-2 東京サンケイビル27階
- 取引銀行：三菱東京UFJ銀行 赤坂見附支店 / 三井住友銀行 赤坂支店
- 中小企業庁：M&A支援機関 登録
- M&A表明保証損害保険 あいおいニッセイ同和損害保険株式会社代理店
- 連絡先 辻松律男 (つじまつりつお) email: support@mandabiz.jp

ご清聴ありがとうございました。チャンネル登録を是非お願いします。