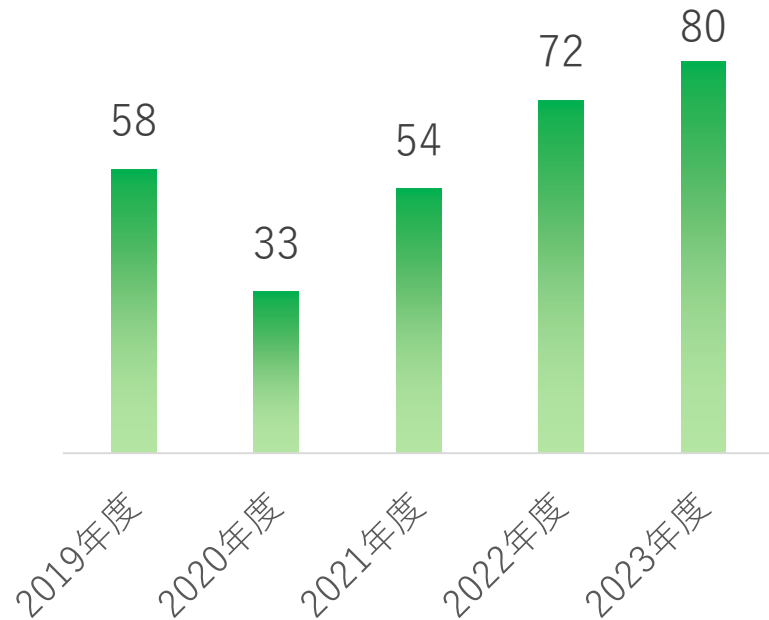


M&Aアドバイザーサービスについて



M&Aのご相談状況

M&A売りに関するご相談数(*)



M&A買いに関するご相談数(*)

2023年度までの
累計のご相談数
1,595件

M&A成約事例(*)

2023年度までの
M&A成約件数
78件

譲渡企業
業種：小売業
売上：10億～30億
従業員数：20名～50名
実施期間：42ヶ月

譲渡企業
業種：製造業
売上：1億～10億
従業員数：20名～50名
実施期間：5ヶ月

譲渡企業
業種：小売業
売上：1億未満
従業員数：1名～20名
実施期間：12ヶ月

譲渡企業
業種：サービス業
売上：1億～10億
従業員数：50名～100名
実施期間：12ヶ月

譲受企業
業種：製造業
売上：10億～30億
従業員数：100名以上
実施期間：5ヶ月

譲受企業
業種：小売業
売上：1億～10億
従業員数：1名～20名
実施期間：10ヶ月

*CCイノベーションの前身である北國銀行コンサルティング部での実績を含む。

譲渡企業・譲受企業メリット

譲渡企業のメリット

- ①後継者問題の解決や先行き不安が解消
 - ・後継人事が決まらない中で、経営を続けるほどつらいことはない
- ②創業者利潤を獲得
 - ・未上場株式を換金できるのは、現実的にはM&Aのみ
 - ・連帯保証や担保は解除できる
- ③企業が存続・発展し、従業員雇用の維持
 - ・経営者としての最後の最大の責務を全うし、従業員へ最高の贈り物をする

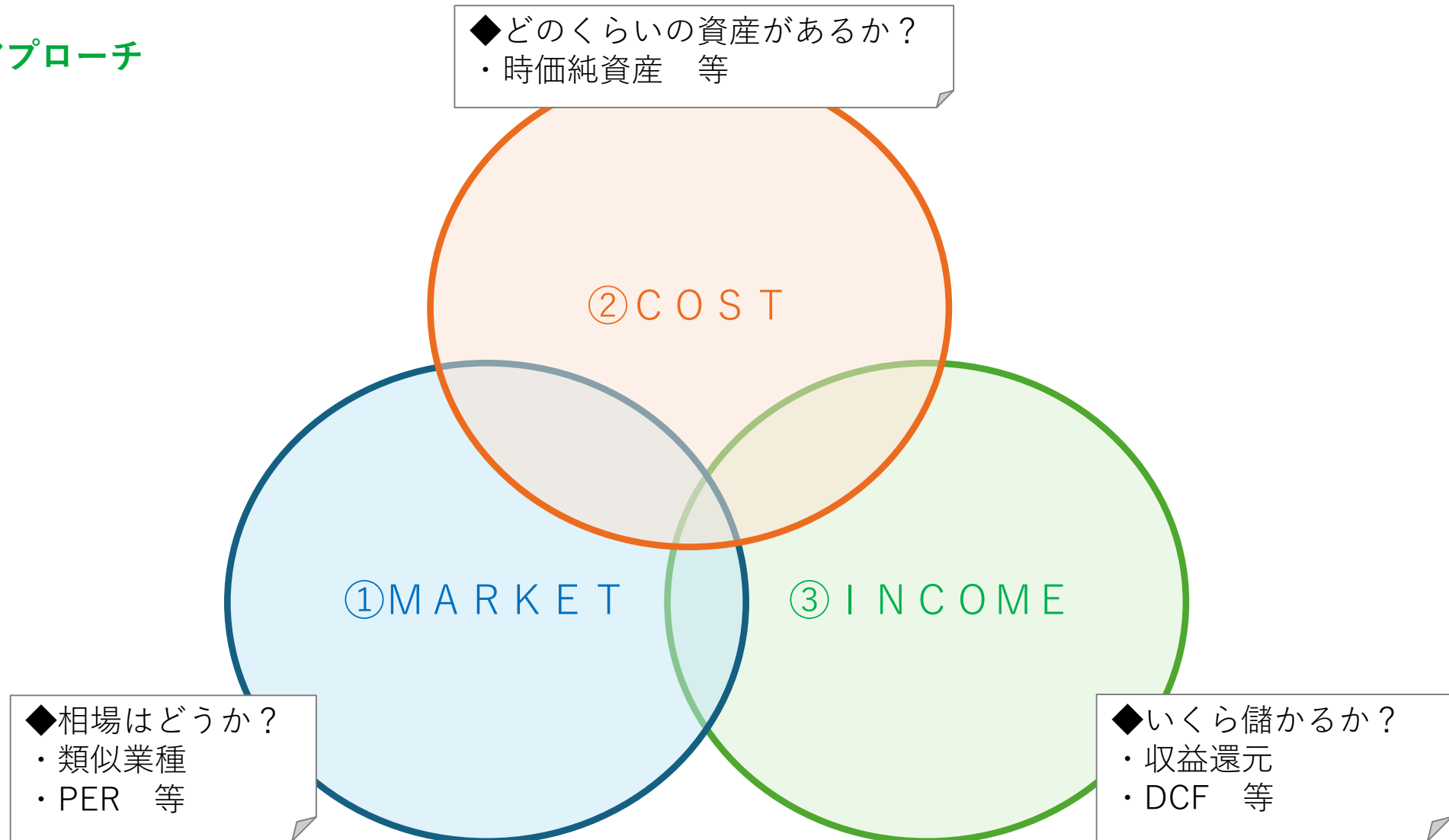
譲受企業のメリット

- ①時間を買う
 - ・時間を買うことができるのはM&Aだけ
- ②技術力・販売力等の無形資産を一括して取得
 - ・事業を一から立ち上げることを考えると、営業権をつけて買収してもトータルコストは安い
- ③市場シェアを拡大、売上・利益の増大が可能
 - ・売上・利益の実績があり、買収後の計画等を正確に読める

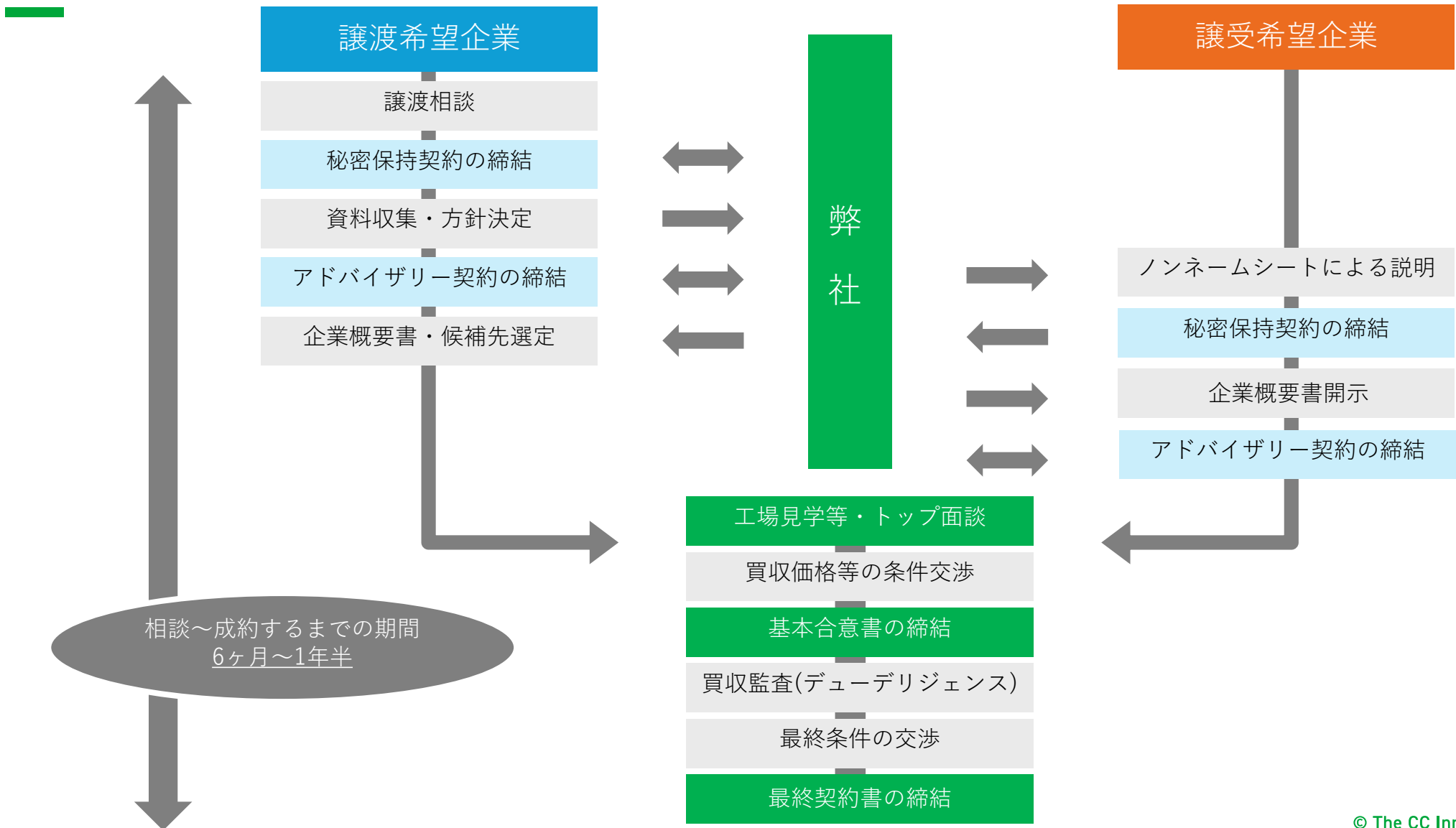
みんながハッピーに！
Win=Win=Win

M&Aにおける企業評価について

企業評価アプローチ



M&A手続きの一連の流れ



M&A仲介者・アドバイザーの役割

M & Aを進めていく中で、仲介者・アドバイザーが利用される主な意義としては、以下の理由が挙げられます。

- より有利な売買条件の獲得

M & A取引に関する知識・経験を有するアドバイザーを利用することにより、価格交渉・契約条件交渉等において、有利な条件を引き出せます。特に買収・提携交渉においては、相手方がアドバイザーを立ててくるケースも多く、これらに対応する為には経験のあるアドバイザーの起用が非常に有益です。

- 仲介者の存在による当事者間の対立の緩和

「過去の取引関係維持、今後の長期的関係の構築の観点から、交渉ではしこりを残したくない」等の事情から、当事者間のみでは、直接的な交渉がやりづらいといったケースも多く見られます。

- 時間・コストの節約

アドバイザーに案件全体のコーディネーションを任せることにより、弁護士、公認会計士等の専門家のご紹介も含めた、効率的な案件遂行が可能になり、時間・コストの節約につながります。

M&Aのサポートをご利用いただいたお客さまの声

ご相談の経緯

- 北陸三県で多数企業と取引があり、M&Aのサポート実績も豊富であることから、サポートを依頼しようと考えました。
- M&Aを進めていくにあたり、いろいろな業者に相談しましたが、「機動的なサポートが可能・地元のマッチングに強い・納得できる手数料体系」からCCイノベーションにお願いすることを決めました。
- 後継者不在のため、数年前からM&Aを検討し、自身でも譲受企業を探していましたが良縁に恵まれず、身近な存在である北國銀行を通じてCCイノベーションに相談しました。
- 今後の会社の成長のために必要な投資とその回収期間を考えると、早めの事業承継が必要だと感じておりました。親族に後継者はいませんでしたので、M&Aを決断しました。

お客さまの声

- M&Aの経験がない中で、M&Aの進め方について、その都度分かりやすく説明してくれ、相手先との交渉や税理士や司法書士との連携、分散していた株式の集約サポート、不安に思ったことの相談などにもスピード感を持って対応してくれ、M&Aをスムーズに進めることができました。
- お相手探しからM&Aの完了まで、また事業承継・引継ぎ補助金に関しても、サポートいただきました。また、気持ちの面でも、親身にフォローいただきました。
- 条件交渉を担い、不安に思う点もフォローしてくれたので、安心してお話を進めることが出来ました。想定していたよりもスムーズに進み、感謝しています。

アドバイザーサービスの手数料体系

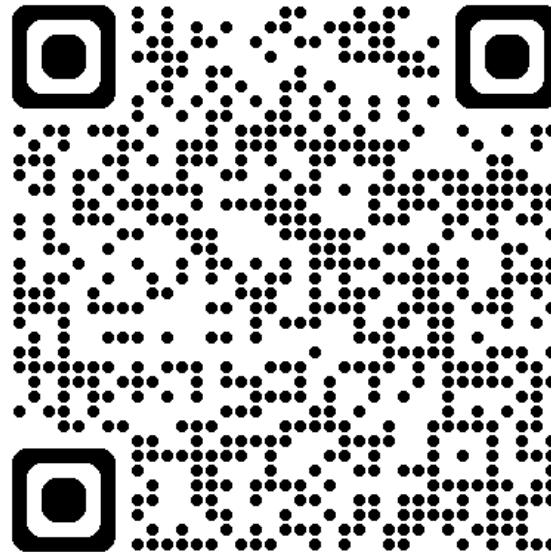
料 金 種 類	請 求 時 期	算 定 方 法		
業務着手金	案件着手時	譲渡対象企業等の簿価総資産額から算定します。	譲渡対象企業等の簿価総資産額	手数料金額 (税別)
			3億円以下	50万円
			3億円超10億円以下	75万円
			10億円超	100万円
成功報酬	案件成約時	譲渡対象企業等の時価総資産額（営業権を含む。）に対して、右記の区分ごとの手数料率を乗じて算定した金額の合計額とします。	譲渡対象企業等の時価総資産額（営業権を含む）	手数料率 (税別)
			5億円以下の部分	5%
			5億円超10億円以下の部分	4%
			10億円超50億円以下の部分	3%
			50億円超100億円以下の部分	2%
			100億円超の部分	1%

- ※ 上記手数料に対する消費税をご負担いただきます。
- ※ 業務着手金は、理由の如何にかかわらず返還いたしません。
- ※ 成功報酬の最低金額は1,000万円（税別）とさせていただきます。

中小M&Aガイドライン遵守宣言

中小M&Aガイドライン遵守宣言

弊社は中小企業庁が創設した「M&A支援機関登録制度」の支援機関に登録されており、同庁の定める「中小M&Aガイドライン」を遵守しております。



遵守宣言の内容はこちらから確認できます

CCIのソリューション

コンサルティングメニュー

経営戦略

- 経営理念、ビジョン策定
- 経営計画の策定
- 個別施策の立案

デジタルマーケティング

- Web広告導入、運用支援
- SEO改善支援
- メールマーケティング支援

業務効率化

- BPR企画・立案
- クラウド会計を活用した事務効率化
- 各種業務のマニュアル化

コストマネジメント

- 原価管理体制の構築
- 物件費削減に関する助言
- アウトソーシングの受託

人事制度・人材育成

- 人事評価制度の策定
- 賃金制度の設計
- 階層別・専門別研修の実施

海外展開

- 海外販路の開拓
- 海外拠点の設立に関する支援
- 貿易手続に関する助言

人材紹介

- 最適な人材マッチング
- 独自のネットワーク
- 人材定着サポート

ICT

- システム導入・更改のサポート
- 独自アプリによる生産性向上
- 社内コミュニケーションの活性化

M & A・事業承継

- 企業の売却・買収のコーディネート
- 企業価値算定に関する助言
- 経営の承継に向けた社内体制整備



- CCIではお客さまの課題を明確にとらえ、お客さまに最適なソリューションを提供します。
- 北國フィナンシャルHD各社、各業務提携機関がお客さまの成長戦略をご支援します。



当社のコンサルティングにつ
いての詳細はこちら

お問合せ



専門コンサルタントが
ご相談を承ります。
お気軽にご連絡ください！

LinkedIn



Facebook



コンサルティング事例やセミナー情報を発信中
ぜひフォローよろしくお願いいたします！

Quality Company, Good Company. ともに、未来へ。

北國FHDグループ



ご確認事項

- 本資料は、情報の提供のみを目的として作成されたものであり、CCイノベーションとのお取引を勧誘するものではありません。
- 本資料に記載されている意見などはCCイノベーションが信頼に足り、且つ正確であると判断した情報に基づき作成されたものではありませんが、その正確性、確実性を保証するものではありません。なお、本資料は、作成日において入手可能な情報等に基づいて作成したものであり、金融情勢・社会情勢等の変化により、内容が不正確なものになる可能性もあります。
- 本資料のご利用は、お客さま御自身の判断でなされるよう、また、必要な場合には顧問弁護士、税理士などの各種専門家にご相談いただきますようお願いいたします。
- 本資料の著作権はCCイノベーションに帰属し、本資料の一部または全部を、電子的または機械的な手段を問わず、無断での複製または転送等することを禁じます。