

シルベスター税理士法人

M&Aで事業承継をお考えのお取引企業様へ



M&A総合研究所

基本情報

会社名	株式会社M&A総合研究所
H P	https://masouken.com/
T E L	03-6455-5875
F A X	03-6455-4243
上場証券取引所	東京証券取引所 グロース市場(証券コード:9552)
従業員数	201名(2023年4月時点)
事業内容	①M&A仲介事業 ②M&Aメディア事業
東京本社	東京都千代田区丸の内1-8-1 丸の内トラストタワーN館17階
大阪オフィス	大阪府大阪市北区梅田1-12-12 東京建物梅田ビル7階
名古屋オフィス	愛知県名古屋市中村区名駅4-8-18 名古屋三井ビルディング北館13階



担当者情報

所属	氏名	電話番号(直通)	E-mailアドレス
企業情報提携部 シニアマネージャー	河嶋 裕輝 (かわしま ひろき)	090-1910-5887	h.kawashima@masouken.com

自己紹介:

京都大学卒業後、新卒で三菱UFJ銀行に入社。関西にて法人営業を実施した後、本部専門部署にてM&A業務に従事。その後、大手M&A仲介会社にて、事業承継や成長戦略など幅広い領域の案件を手掛け、3年の在籍期間中に10組以上のM&Aを成約に導く。同時に税理士事務所の方々との同行や勉強会の実施など、協業を行う。M&A総合研究所に参画し、税理士事務所の皆様との提携を行う部署の立ち上げ・活性化を行いつつ、同時並行で案件対応も行う。

- ✓ 弊社は調査機関による市場調査において、「成約スピード」、「成約件数」実績で1位を獲得しております。
- ✓ 「上場企業**唯一の完全成功報酬制**」のため、M&Aが成立するまでは報酬は発生いたしません。



Point1 業界内最安値水準の報酬体系

完全成果報酬制のため、着手金、中間報酬、月額報酬などは一切かかりません。



Point2 M&A支援の豊富な実績

様々な業種の中堅・中小企業M&Aにおいて仲介実績豊富なメンバーが多数在籍。



Point3 成約までのスピード(平均6.6か月)

独自のネットワークを使い、成約まで最短で1.5か月というスピード成約を実現。



Point4 希望価格以上での売却

希望価額以上で売却をするために、譲受される会社との交渉もいたします。



Point5 安心の専任担当制

経験豊富なアドバイザーが、経営者様の“想い”を共有し、一貫して対応いたします。



弊社の特徴①：業界最安値水準の仲介手数料

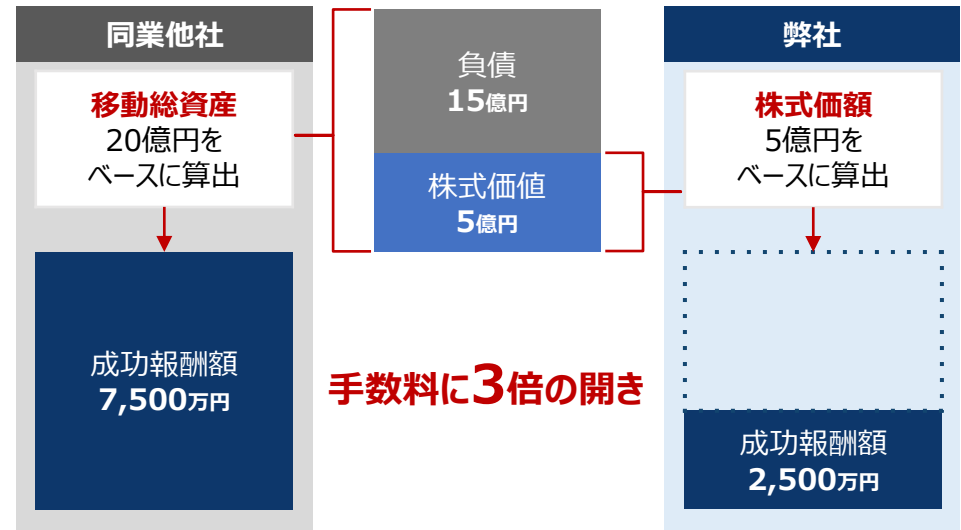
- ✓ 弊社は、「完全成果報酬制」を採用しており、着手金や中間金、月額報酬は一切いただかない為、トラブルが発生しにくっております。
- ✓ 弊社は、譲渡企業には、「株式譲渡対価」に対してのみレマン方式での成功報酬を頂戴いたします。※最低報酬の設定あり

一般的な M&A仲介会社	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 負債総額をM&A取引価格に加えた「移動総資産」をベースに報酬を算出します ✓ 成果の有無にかかわらず、着手金や中間金、あるいはその両方が発生します
弊社	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 弊社は「株式譲渡対価」のみをベースに報酬を算出します ✓ M&A成立まで、一切の報酬が発生しません

報酬体系の比較

	弊社	A社(上場)	B社(上場)	C社(上場)
完全成果報酬	◎	-	-	-
着手金	なし	あり	なし	なし
中間金及び月額報酬	なし	なし	あり	あり
成功報酬算定ベース	譲渡価格 ベース	移動総資産 ベース	移動総資産 ベース	譲渡価格 ベース

成功報酬のベース比較



M&Aの対象となる顧問先



売上
1億円以上

黒字基調

純資産が
プラス

様々な規模感に対応可能です
迷った際には、まずはご相談ください

物流・運送業



調剤薬局
ドラッグストア



介護、医療法人



建設業
設備工事業



人材派遣業



IT、ソフトウェア



ビルメンテナンス



(ご参考) 実際のM&Aの流れ



実際のM&Aの流れ

- 一般的にM&A成立までにかかる期間は約6か月から1年の期間を要します。(詳細なプロセスは以下の通りです)
- 具体的な検討へ進む場合は、事前に弊社と「専任アドバイザー契約」を締結いただきます。

M&Aのプロセス	期間	詳細タスク	主体者	想定成果物
Step1. 検討・準備段階	約1~3か月	1.秘密保持誓約の締結	・ 貴社/弊社	
		2.必要資料のお預かり	・ 貴社	・ 決算書(三期分)/試算表
		3.企業評価レポート作成	・ 弊社	・ 企業評価レポート
		4.アドバイザー契約の締結	・ 貴社/弊社	・ 専任アドバイザー契約書
		5.詳細の必要書類のお預かり	・ 貴社	・ 別途ご案内
Step2. 打診・交渉段階	約3~6か月	6.打診先の選定、匿名での打診開始	・ 貴社/弊社	・ ノンネームシート
		7.詳細資料の開始	・ 貴社/弊社	・ 企業概要書
		8.トップ面談	・ 貴社/候補先企業/弊社	-
		9.条件の交渉	・ 貴社/候補先企業/弊社	-
		10.譲受企業での方向性決定	・ 候補先企業	-
Step3. 最終契約段階	約3か月	11.意向表明・基本合意	・ 貴社/候補先企業	・ 意向表明書/基本合意書
		12.デューデリジェンスの実施	・ 貴社/候補先企業	-
		13.最終条件の調整	・ 貴社/候補先企業/弊社	-
		14.最終契約書の締結	・ 貴社/候補先企業	・ 最終契約書
		15.M & A 成立	・ 貴社/候補先企業/弊社	-

- 初回面談後などに、株式価値算定を実施します。

一般的な評価手法

現在、一般的に容認されている株式価値計算の方法は次のとおり分類されています。

コスト アプローチ

企業の純資産価値に着目

- 簿価純資産価額法
- 時価純資産価額法
- 時価純資産 + 営業権法

採用 時価純資産 + 営業権法

時価純資産に、会社の超過収益力である営業権を考慮することにより、単なる清算価値あるいは再調達価値のみならず、将来の企業価値を加味した継続企業価値を表す方法。

・ 採用理由 ・

現実の財政状態と経営成績をバランスよく反映させることができる「時価純資産価額法」に「営業権」を考慮する方法を採用しました。なお、この方法は、中堅・中小企業のM&Aにおける株式価値計算において最も多く採用されています。

マーケット アプローチ

株式市場における株価に着目

- 市場価額法
- 類似業種比準法
- 類似会社比準法

採用 類似会社比準法

対象会社と規模・業種が類似する会社を複数選定し、株価・利益・純資産等をベンチマークすることにより、株式価値を計算する方法。

・ 採用理由 ・

対象会社の事業内容等と類似する会社を複数選定することができたため、類似会社比準法を採用しました。また、数ある指数のうちM&Aにおける株式価値計算において一般的となっているEBITDA倍率法を選定しました。

インカム アプローチ

企業の収益力に着目

- 収益還元法
- DCF法（ディスカунティドキャッシュフロー法）
- 配当還元法

不採用 このアプローチ各手法を採用できなかった理由

- 収益還元法及びDCF法による株価計算のためには、信頼性の高い利益あるいはキャッシュフローの計画値が必要となります。そのため、詳細な事業計画がなければ採用が難しく、これらの株価計算方法は採用しません。
- 配当還元法は、一般的には投資目的が主に配当期待である少数株主の立場から株式価値を計算する場合に適切な方法であり、本件取引の場合には適当ではないと判断しました。

採用手法と理由