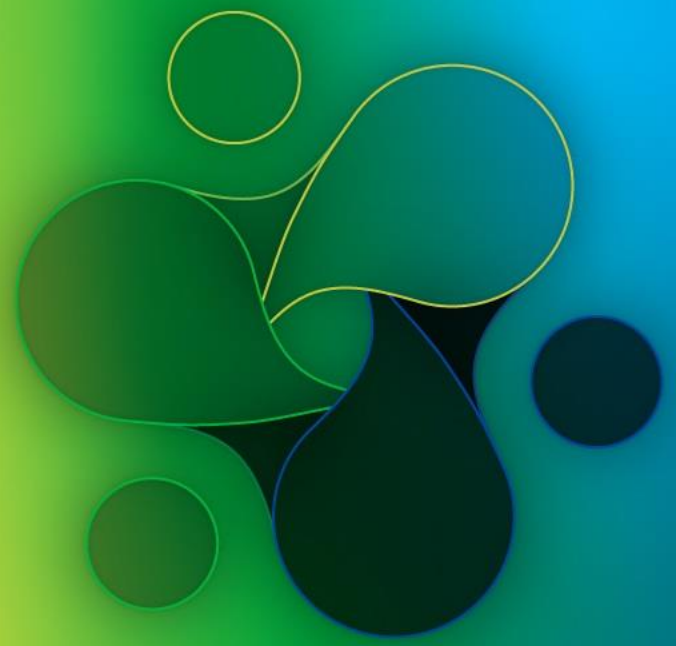


M&Aアドバイザリー業務のご提案

～経営者の想いを次世代へつなぐ～

TSUNAGARI CO.,LTD

つながり株式会社

はじめに

- 昨今では経営戦略の一つの手法としてM&Aが利用されており、大企業だけでなく中小企業でも積極的に取り組んでいる企業が多くなっています。

- M&Aは譲り受ける側は当然のこと、譲り渡す側についても戦略的に選択されてきております。

- 譲り渡す側がM&Aを選択される理由としては事業承継を機に、後継者選択の一つとして検討されるケースが多いですが、近年は戦略的に大手資本の傘下に入り、成長を目指される企業様も増加しております。

- また譲り受ける側にとっては、すでに経営基盤が出来上がっている会社と組むことにより、ゼロから立ち上げる時間的コストを削減できるメリットがあります。

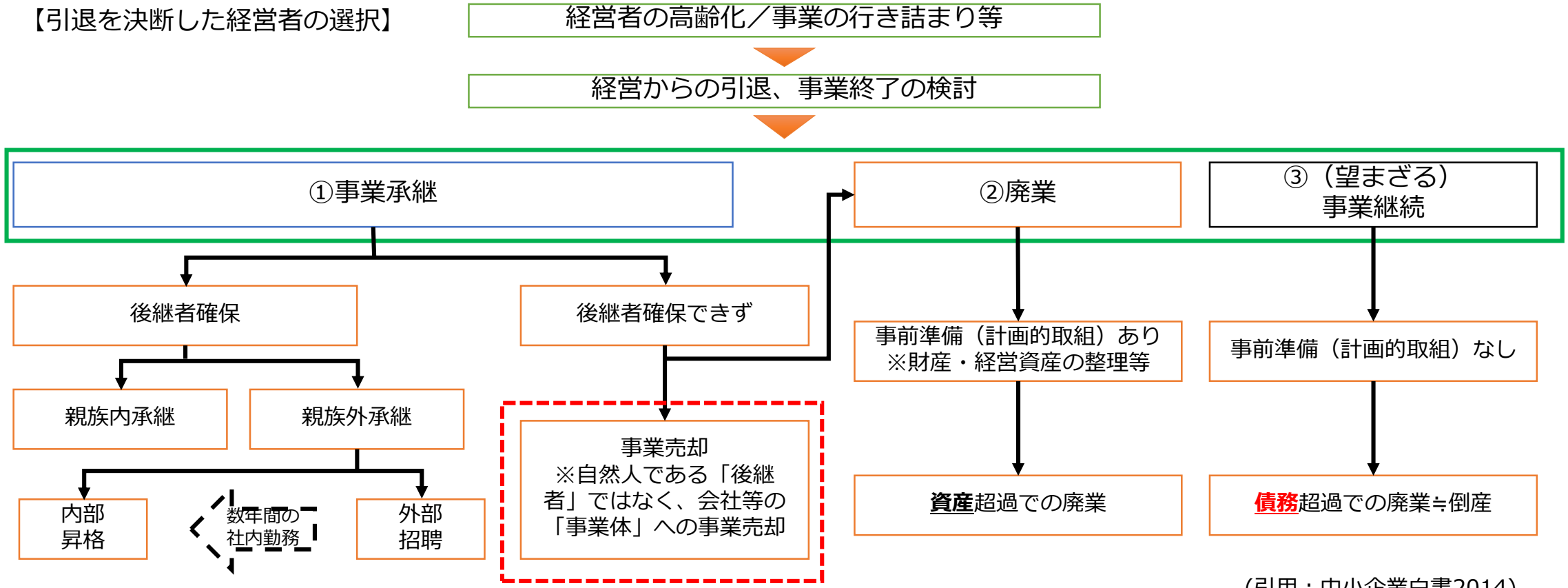
- 双方にとって自社のみではなし得なかったことが、双方協力して事業を行うことにより、双方の経営者はもちろんのこと、従業員にとっても喜ばしいケースとなります。

- 弊社にてM&Aのアドバイザリー業務を請け負わせていただく事で、経営者様の想いに寄り添った相手探しや、交渉が円滑に行えるようにサポートを行わせていただきます。

事業承継の全体像

- 経営者の平均年齢は徐々に高齢化しており、帝国データバンクの調べで60.1歳（2021年１月時点）と前年比で0.2歳上昇しています。
- 人生100年時代とは言われていますが、事業承継はいずれ訪れる経営課題です。
- 事業を承継する場合は、親族及び従業員に承継する場合は、資金面や税務面から企業価値を下げ、第三者（M&A）へ承継する場合は企業価値を高めると良いといわれますが、本来の企業としての価値（財務以外の面）がないとそもそも引き継ぐ側も、引き継ぐハードルが高くなります。

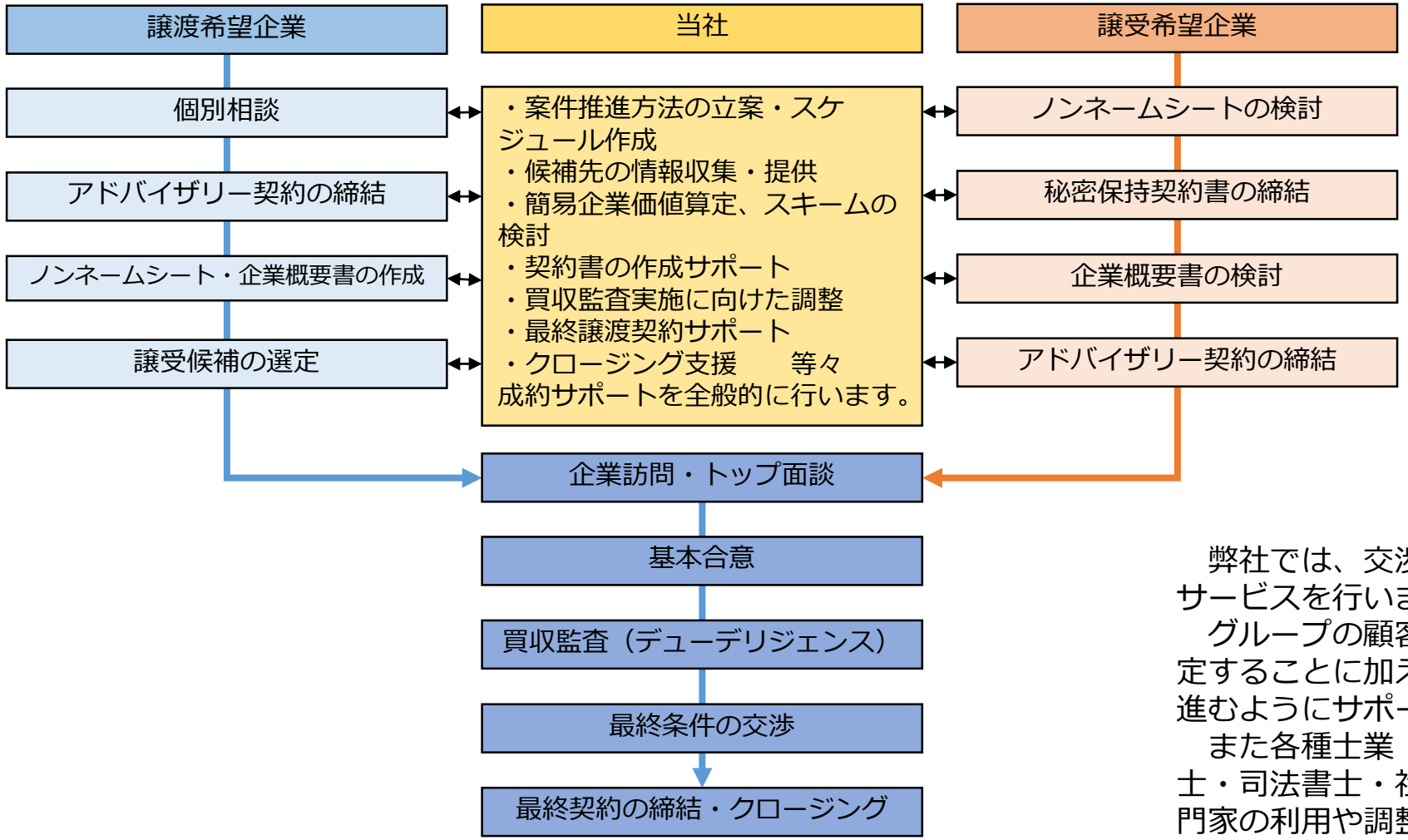
【引退を決断した経営者の選択】



（引用：中小企業白書2014）

第三者承継（M&A）の流れ

【第三者承継（M&A）の概要】



弊社では、交渉設立に向けた各種の支援サービスを行います。

グループの顧客基盤を利用した候補先の選定することに加え、相手方との交渉が円滑に進むようにサポートいたします。

また各種士業（公認会計士・税理士・弁護士・司法書士・社会保険労務士等）などの専門家の利用や調整業務を行います。

アドバイザーの必要性

第三者承継(M&A)を実現するためにはアドバイザーの存在が欠かせません。M&Aの実務において調整事項などが多く、これらを内部の人財にて行うことは業務効率の悪化による本業への影響、また重大なリスクの見落としによる業績への影響等、マイナスな影響が出るケースが多くありますのでアドバイザーの選定をお勧め致します。

【M&Aアドバイザーの必要性】

①お相手探し

M&Aで一番重要なのがお相手探しです。これらを一から探す労力は計り知れません。M&Aアドバイザーでは候補企業をストックしているのと、幅広いネットワークを有しているので多くの候補先から検討することが可能となります。

②交渉の調整役

M&Aは当事者同士の合意がなされれば契約できますので、基本的にはM&Aアドバイザーに依頼しなくても成約まで進めることができます。しかし、M&Aの交渉において当事者同士で進めると利害が一致せず、交渉を円滑に進めることが困難なばかりか、まとまる契約もまとまらなくなるといったケースが出てきます。

M&Aアドバイザーが調整役となる事により、客観的な視点が入ることや、交渉の間に入ることにより円滑に交渉が進むよう勧めていくことが可能です。

③業務効率化

M&Aの実務を行うには高度かつ専門的な知識が必要となります。また資料の確認や相手方との交渉など膨大な時間が必要となり、本業への影響も出てくることになります。M&Aアドバイザーに任せることによりM&Aに必要な時間を最小限に抑えられます。

サービス詳細

1．第三者承継（M&A）サポートのサービス内容

サービス概要	詳細
条件調整	戦略策定、スキームの検討、スケジューリング等、成約に向けた全体設計を行います。
企業価値算定	提出いただいた資料を基に簡易的に企業価値の算定を行います。 算定された企業価値を参考に譲渡価額や買収価額のレンジを決めます。
概要書等作成(譲渡企業様)	譲受候補企業様に紹介するためのノンネームシート及び企業概要書の作成を行います。 ノンネームシートには貴社を特定されない内容で事業内容等を記載します。 企業概要書は自社名・決算書情報等の詳細な情報を記載します
交渉サポート	候補先や候補先アドバイザーとの交渉をサポートさせていただきます。 価格等の条件交渉を
買収監査（DD）調整	DD実施に向けた調整。想定リスクや調査項目の検討。 外部専門家の選定。外部専門家との交渉。
契約書等作成支援	秘密保持契約書、意向表明書、基本合意契約書、最終契約書等の契約書を作成するための条件洗い出し。契約書作成するためのサポートを行います。

※上記サービスは一例であり、案件成約に向けて全般的にサポートを行います。

2．企業価値向上型コンサルティング（※コンサルティングは別途費用を頂戴しております）

第三者承継前に企業価値を向上することにより、候補企業へのスムーズな選定と有利な条件での譲渡を実現を目指します。

価格体系

①第三者承継支援の基本価格体系（**譲受**企業様の場合）

・ 基本合意契約時と最終契約時にお支払いいただきます。
【中間金】
・想定される取引金額が「最低報酬額の基準」により算出される場合は、一律50万円。それ以外の場合は500万円を上限として想定報酬金額の10%をいただきます。
【最終契約時】
・最終契約時は取引金額（取引金額＋役員退職金等含む）に対して、下記「報酬体系表」をもとに算出した金額に、中間金を差し引いた額をいただきます
・ 取引金額が1億円以下に満たない場合は、「最低報酬額の基準」に従い、算出した金額をお支払いいただきます。

※デューデリジェンスなど外部の専門家を利用する場合は、別途費用が掛かります。(利用前には必ず相談させていただきます)

●報酬体系表

取引金額	手数料
５億円以下	**５%**
５億円超～１０億円以下	**４%**
１０億円超～５０億円以下	**３%**
５０億円超～１００億円以下	**２%**
１００億円超～	**１%**

※上記成功報酬は税抜きです。

【例】取引金額が７億円の場合

５億円以下の部分：５億円×５％＝2,500万円・・・①

５億円超の部分　　：(7-5億円)×４％＝800万円・・・②

①＋②＝3,300万円

費用＝3,300万円

●最低報酬額の基準

取引金額	最低報酬額
合計１千万円以下の場合	**150万円**
合計１千万円超３千万円以下	**250万円**
合計３千万円超６千万円以下	**350万円**
合計６千万円超１億円以下	**500万円**

※上記成功報酬は税抜きです。

【例】取引金額が５千万円の場合

３千万円超６千万円以下＝350万円

費用＝350万円

価格体系

②第三者承継支援の基本価格体系（**譲渡**企業様の場合）

・ 報酬は、最終契約に至った場合にのみお支払いただきます。（完全成功報酬）
・ 報酬は、取引金額（取引金額＋役員退職金等含む）に対して、下記「報酬体系表」をもとに算出いたします。
・ 取引金額が1億円以下に満たない場合は、「最低報酬額の基準」に従い、算出した金額をお支払いいただきます。

※デューデリジェンスなど外部の専門家を利用する場合は、別途費用が掛かります。(利用前には必ず相談させていただきます)

●報酬体系表

取引金額	手数料
５億円以下	**５%**
５億円超～１０億円以下	**４%**
１０億円超～５０億円以下	**３%**
５０億円超～１００億円以下	**２%**
１００億円超～	**１%**

※上記成功報酬は税抜きです。

【例】取引金額が７億円の場合

５億円以下の部分：５億円×５％＝2,500万円・・・①
５億円超の部分　　：(7-5億円)×４％＝800万円・・・②
①＋②＝3,300万円

費用＝3,300万円

●最低報酬額の基準

取引金額	最低報酬額
合計１千万円以下の場合	**150万円**
合計１千万円超３千万円以下	**250万円**
合計３千万円超６千万円以下	**350万円**
合計６千万円超１億円以下	**500万円**

※上記成功報酬は税抜きです。

【例】取引金額が５千万円の場合

３千万円超６千万円以下＝350万円

費用＝350万円

価格体系

③**企業価値向上コンサルティングをご契約いただいた場合**の第三者承継支援の基本価格体系

・ 報酬は、最終契約に至った場合にのみお支払いただきます。（完全成功報酬）
・ 報酬は、取引金額（取引金額＋役員退職金等含む）に対して、下記「報酬体系表」をもとに算出いたします。
・ 取引金額が1億円以下に満たない場合は、「最低報酬額の基準」に従い、算出した金額をお支払いいただきます。

※デューデリジェンスなど外部の専門家を利用する場合は、別途費用が掛かります。(利用前には必ず相談させていただきます)

●報酬体系表

取引金額	手数料
５億円以下	**2.5%**
５億円超～１０億円以下	**2%**
１０億円超～５０億円以下	**1.5%**
５０億円超～１００億円以下	**1%**
１００億円超～	**0.5%**

※上記成功報酬は税抜きです。

●最低報酬額の基準

取引金額	最低報酬額
合計４千万円以下の場合	**100万円**
合計４千万円超６千万円以下	**150万円**
合計６千万円超８千万円以下	**200万円**
合計８千万円超１億円以下	**250万円**

※上記成功報酬は税抜きです。

【例】取引金額が７億円の場合

５億円以下の部分：５億円×2.5%＝1,250万円・・・①
５億円超の部分　　：(7-5億円)×２%＝400万円・・・②
①＋②＝1,650万円

費用＝1,650万円

【例】取引金額が５千万円の場合

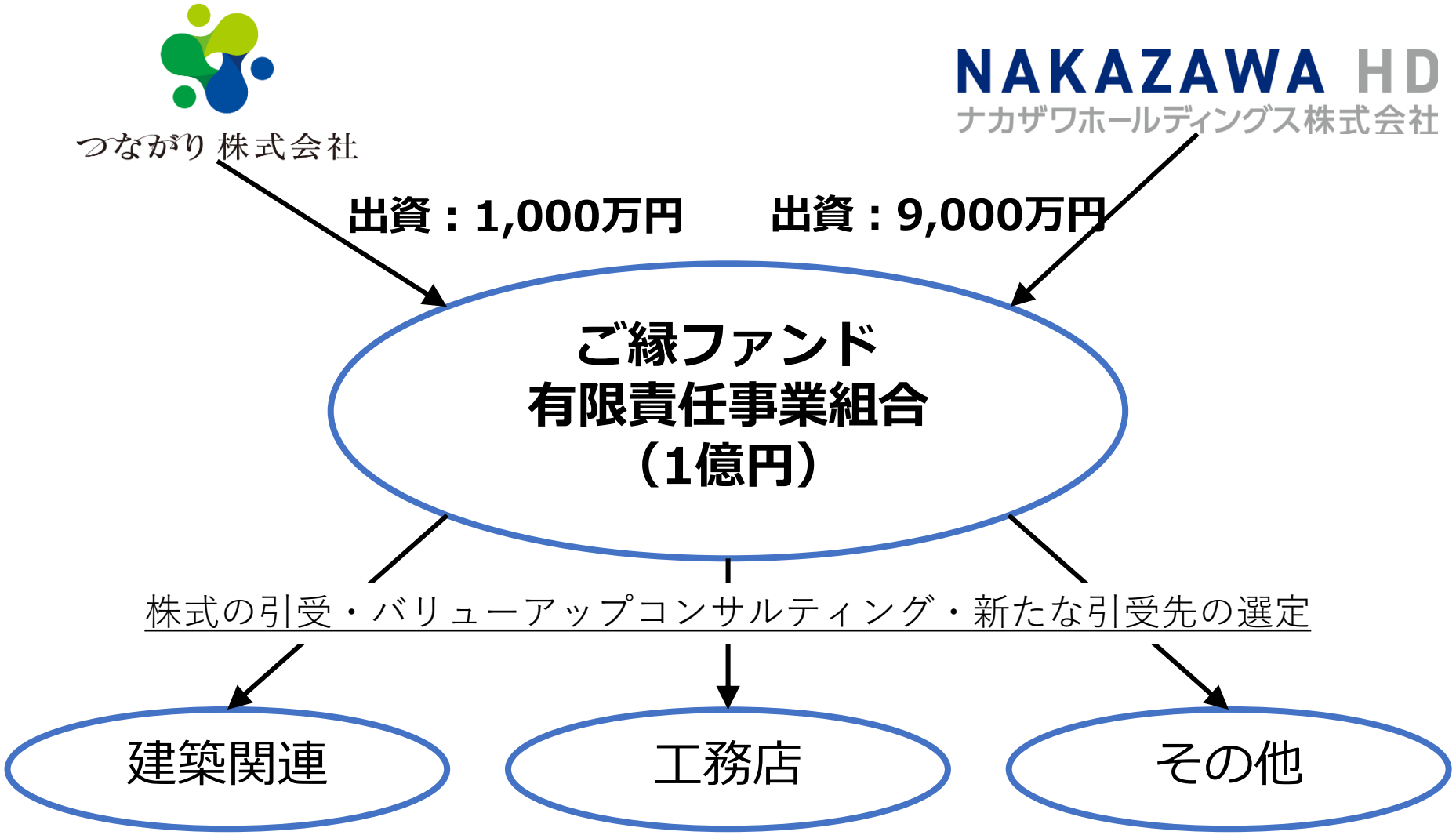
３千万円超６千万円以下＝150万円

費用＝150万円

会社概要

会社名	つながり株式会社
住所地	大阪府大阪市中央区安土町１丁目６番１４号　朝日生命辰野ビル
代表者	代表取締役　日坂 登紀広
会社設立日	2021年４月２１日
資本金	8,000万円
事業内容	①企業に対する投資及び経営、財務に関する指導並びにこれらに関する コンサルティング業務 ②企業の買収、合併等の組織再編、事業譲渡、資本提携、業務提携等の 斡旋、仲介及びこれらに関するコンサルティング業務
株主	ナカザワホールディングス株式会社
ミッション ビジョン バリュー	＜ミッション＞ 建築業界の中小企業に企業価値向上コンサルティングを提供し、価値ある企業を未来をつなげます。 ＜ビジョン＞ 事業承継支援を通じ、住宅産業の経営者の想いと資源を後継者にスムーズに渡し、企業価値を向上させます。 ＜バリュー＞ 1. つながりやご縁を大切にします。 2. 接する人すべての想いに寄り添います。 3. 失敗を恐れずチャレンジし続けます。 4. 広い視野と新しい視点で取り組みます。
関連事業	ご縁ファンド有限責任事業組合

参考：ご縁ファンド有限責任事業組合



参考：ご縁ファンド（新聞記事）

住設・工務店の承継支援
ナカザワがファンド
投資枠1億円、きょう設立

【南大阪】ナカザワホールディングス（大阪府和泉市、中澤秀紀社長）は、企業再生ファンドを立ち上げる。後継者問題に悩む中小の住宅設備会社や工務店の経営者に対し、譲渡を急ぐ場合の選択肢の一つとして同ファンドによる株式取得案を用意。スムーズな経営の引き継ぎで会社と雇用を維持し、企業価値を高めた後、最適な譲渡先を探る構想だ。

さまざまな事情に応じた機動的な支援を実現できるのが特徴。場合によっては、ナカザワHDのグループ企業として、成長を目指す可能性もあるという。

「ご縁ファンド」の愛称で28日に設立を予定し、当面の投資枠を1億円に設定。ナカザワHDと、事業承継支援を手がける傘下の事業会社、つながり（大阪市中央区）が参画する。ナカザワHDの中核会社、ナカザワ建販の取引先である建築関連業種で、後継者問題に直面する企業が多いことから、顧客の課題解決で事業承継支援の事業化を決断。4月につながりを設立した。

つながりでは、事業譲渡を考える経営者の依頼を受けて会社の現状を精査し、改善を進めたうえで譲渡先を探す。マーケティングや財務、組織など専門のノウハウを持った社外のコンサルタントによる協力体制を整える。

企業価値向上で譲渡先や売却額などが好条件となる可能性があることから、通常は同方式を提案。事業売却に加え、経営者親族や社員への承継にも対応するほか、後継者育成やフォローアップなども視野に入れる。

かできなかった。

日刊工業新聞１面（2021/9/28）

事業承継ファンドを設立
後継者問題に悩む中小工務店に
ナカザワホールディングス

日坂　つながり社長

ナカザワホールディングス（ナカザワHD、大阪府和泉市、中澤秀紀社長）の全額出資子会社で、企業価値向上・事業承継コンサルティングを営むつながり（大阪市、日坂登紀広社長）は9月28日、事業承継ファンド「ご縁ファンド有限責任事業組合（LLP）」を設立した。

同ファンドでは、投資枠1億円（出資はナカザワHD9000万円、つながり1000万円）に設定。後継者不足など事業承継問題に悩む中小の工務店や住宅設備会社等の経営者に、譲渡先である会社がすぐに見付からない場合は対象となる会社の株式を同ファンドが、第三者的立場で一時的に買い取る。また、その株式の新たな引き受け先となる会社候補の選定や企業価値向上などの支援も行う。円滑な経営引き継ぎで会社と雇用を維持して、比較的長期になっても最適な譲渡先を選定できるように設けた。当面は、ナカザワグループの商圏である近畿圏が中心になる見込みだ。

住宅建築・資材関連のM&Aの案件は、20～30%の会社はすぐに買い手が見付かる。だが、一般的に50～60%は、経営状態は悪くないものの、買い手側にとって魅力に欠ける会社が占めているといわれている。同ファンドは、その50～60%の会社を対象としている。

また、同ファンドの実質的な運営を行うつながりは、4月21日に資本金8000万円で設立。経営やマーケティング&セールス、人事（人材、組織）、DX、プロダクト（設計、建設）、経理財務などの領域で企業向上を支援している。そのほかにM&A等の組織再編や事業譲渡、資本提携、業務提携等の斡旋、仲介などに関するコンサル業務を行っている。

日坂つながり社長の話　大手の金融機関やM&A仲介会社が対応しきれない規模の会社が対象で、少しでも中小の工務店や住宅設備会社を事業承継問題から救えればと考えている。個人的な意見だが、将来的に同ファンドなどの取り組みが軌道に乗れば、ナカザワグループの資金は限られているため、業界を巻き込んで投資枠を広げていければと思う。

日刊木材新聞８面（2021/10/8）