

M&A研修のイメージ

- 目的に照らしてM&Aに関する基礎知識編をベースに各種テーマを補完に位置づけた研修を実施します。
単なるドキュメントや一方通行の講義だけではない、研修（ケーススタディ等）を志向します。

1 コンサルタントとM&Aアドバイザーによる実践研修



目的
研修内容の項目例

【1】M&A基礎知識編

- M&Aの一連の流れや、各段階で押さえるべきポイントを理解する
- ・ **M&A戦略**
 - ① 買収目的・戦略
 - ② ロングリスト・ショートリスト作成
 - ③ 買収基準
- ・ **M&Aプロセスの全体像**
 - ① Teaser受領～IM受領～意向表明書提出（初期対応プロセス）
 - ② デュー・デリジェンス
 - ③ 最終契約書～クロージング～Day1以降の統合
- ・ **株式価値評価のポイント**
 - ① 価格と価値の違い
 - ② バリュエーション手法
 - ③ 株価算定（初期的/DD後）
- ・ **買収ストラクチャーのポイント**

ケーススタディ

2 M&A全体プロセスの体系的整理

持ち込み案件 対応	ソーシング案件 対応
M&A戦略策定	
Teaserの受領	ターゲット企業選定
チームアップ	
NDAの締結	
IM受領・初期的調査	
意向表明書の提出 （基本合意書の締結）	
デュー・デリジェンス	
最終意向表明書の提出	
最終契約締結	
クロージング	
統合作業	

- 経営戦略や事業計画の達成手段としてのM&A戦略を立案し、M&Aで取得すべき機能要件を明確化
- 【ソーシング案件】 ロングリスト作成及びショートリスト化、候補先へのタギングを行い、会社を選定
- 【持ち込み案件】 売主からの初期的開示情報の受領・分析
- M&A検討に係るチームアップ（必要に応じ、社外の専門家も起用）
- 情報管理体制の構築
- NDAの締結（契約書方式 or 差入書形式）
- 初期的Q&Aプロセス、スキーム検討、初期的バリュエーション
- 意向表明書提出（スキーム、価格目標、プロセス等）
- 相互合意事項として基本合意書を締結するケースも（法的拘束力なし）
- 対象会社の実態把握、問題点の抽出
- ストラクチャー検討、取引条件（オファー）の提示
- 売主と、最終契約書（株式譲渡契約書）の設計、交渉、締結
- クロージング条件の充足とクロージング実施
- Day1までのPMIを実施
- 買収によるシナジー効果実現に向けた統合作業の実施

3 ケーススタディを通じた実践力向上

想定ケース：A社



- ・ **企業形態**：中堅のBtoC事業会社 A社（例：食品EC+店舗展開）
- ・ **所在地**：中部圏
- ・ **売上高**：約20億円 / **営業利益**：約1.5億円
- ・ **企業価値（買収価格）**：約10億円
- ・ **従業員数**：50名
- ・ **譲渡理由**：創業者の後継者不在・成長加速のための資本提携を希望
- ・ **希望スキーム**：株式譲渡100%

- 案件概要**
関東圏に本社を置く食品関連BtoC企業。自社ブランドによる直販ECおよび実店舗運営を行い、20代～40代女性を中心とした安定顧客基盤を有する。SNSを活用したプロモーションに強みを持ち、リピート率約60%と高い水準を維持。
- 企業概要（抜粋）**
 - ・ 業種：食品小売・EC販売（D2Cモデル）
 - ・ 所在地：首都圏（詳細非開示）
 - ・ 売上高：約20億円
 - ・ 営業利益：約1.5億円
 - ・ 従業員数：約50名
 - ・ 主要販路：自社ECサイト／主要百貨店／カフェ併設店舗
 - ・ 特徴：SNSマーケティング力・商品企画力・固定顧客層
- 譲渡の背景**
創業者の高齢化および後継者不在により、事業成長の継続を目的とした譲渡・提携を検討。現経営陣の一定期間残留も可能。
- 希望条件**
 - ・ 譲渡形態：株式譲渡（100%）
 - ・ 想定企業価値：約10億円（EBITDA倍率約6.5倍）
 - ・ 譲渡時期：6～12ヶ月以内を希望
- 備考**
本資料は匿名情報に基づいており、詳細情報（IM）は秘密保持契約締結後に開示予定。

4 M&A前後のテーマをワンストップで補完



- M&A基礎知識編を中心に、事業DD、ファイナンス、バリュエーション&投資判断、PMIなどの研修テーマがあります。

目的

研修内容の項目例

【1】 M & A基礎知識編

- M&Aの一連の流れや、各段階で押さえるべきポイントを理解する

• M & A戦略

- ①買収目的・戦略
- ②ロングリスト・ショートリスト作成
- ③買収基準

• M & Aプロセスの全体像

- ①Teaser受領～IM受領～意向表明書提出（初期対応プロセス）
- ②デュー・デリジェンス
- ③最終契約書～クロージング～Day1以降の統合

• 株式価値評価のポイント

- ①価格と価値の違い
- ②バリュエーション手法
- ③株価算定（初期的／DD後）

• 買収ストラクチャーのポイント

ケーススタディ

【2】 事業DD編

- 実際に持ち込まれる案件について、事業性を見極める“目利き力”を高める

ケーススタディ

【3】 ファイナンス編

- 講義形式でM & Aにおける「前提としてのファイナンス知識」を理解する

【4】 バリュエーション&投資判断編

- M & Aにおけるバリュエーションの考え方・全体像を理解する／M & Aに対する投資としての評価を理解する

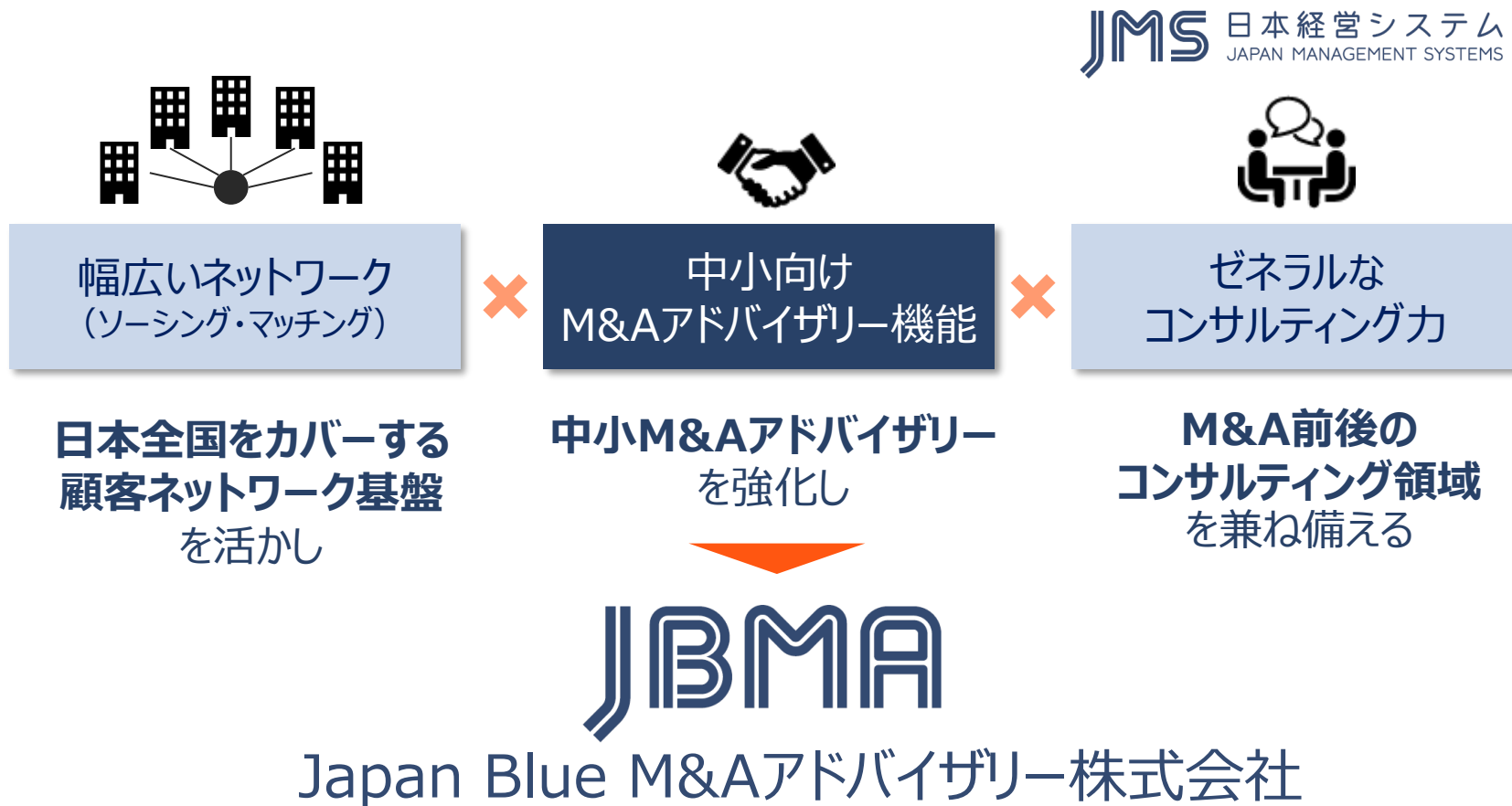
ケーススタディ

【5】 PMI編

- 買い手として、M & AをスムーズかつM & A目標を達成できるような準備方法を身に着ける

(参考) M&Aアドバイザー専門会社「Japan Blue M&Aアドバイザー株式会社」を設立

- 2024年、M&Aアドバイザー業務を専門に実施する会社として、JMS（51%所有）と株式会社みずほ銀行、みずほ証券株式会社により、Japan Blue M&Aアドバイザー株式会社（「JBMA」）を設立しました。
- JMSが有する経営戦略策定・PMIのコンサルティング力と、みずほフィナンシャルグループが培ってきた豊富なM&Aノウハウやネットワーク基盤を融合させることで、より多くのお客様のM&Aニーズに応えていきます。



(参考) M&Aを中心としたシームレスサポート

- 直接的なM&Aだけでなく、その前後でもお客様の問題意識が広がっていると認識しています。
- お客様の課題感に合わせて、JMSとJBMAがそれぞれの専門性を活かしてシームレスにサポートします。



お客様の問題意識

メインサポート先

1 資本市場目線からの経営計画に組み上げたい。
事業ポートフォリオや事業方針を明確化したい。
事業計画の練り上げに課題を感じる。



➤ 中期経営計画

- ・コーポレートストーリー
- ・ポートフォリオ・事業方針整理
- ・事業計画

2 M&A関連の情報収集がしたい。広く相談に乗ってほしい。

(金融機関等)

3 M&A投資枠は掲げたものの、具体的な検討が進まない。
M&A専門組織を組成したが、経験が浅く組織力を高めたい。
M&Aは選択肢だが、まだ軸として成長/撤退までは描けない。



➤ M&A研修 ➤ プレM&A戦略

4 M&Aに向けた買い手／売り手の候補の検討をしたい。



➤ M&Aロングリスト

5 具体的な候補先に声がけをして、M&Aを前に進めたい。
(良い相手がいればM&Aをしたい・・・仲介ニーズ)

(金融機関等) タッピング

M&A 6 [買]最終候補に絞れている／[売]意思決定できているため、
M&A実施に向けた専門家と相談したい。



➤ M&Aアドバイザー

7 M&A実施に向けた準備が心もとない。
統合効果を最大限発揮するための計画を策定したい。



➤ PMIサーベイ

➤ PMI

- ・マスタープラン策定
- ・再編マネジメント・実務
- ・本格統合推進