

M&Aの契約までの流れ

売却希望企業の場合

買収希望企業の場合

事前相談

アドバイザーに相談して頂き弊社にて対応させていただきます。

事前相談

アドバイザーに相談して頂き弊社にて対応させていただきます。

M&A仲介契約締結

機密保持、M&A（独占・非独占）仲介契約を締結した上で、御社の会社情報をお預かり致します。
売主候補ご紹介の場合は売主候補様との直接NDA、M&A仲介契約が必要になります。

M&A対象企業情報による検討

企業情報による初期的なヒアリングをしていき方向性を定めます。

M&Aプランのご提案

企業様の事業内容や財務状況を踏まえて最適なプランを作成致します。

機密保持契約の締結

詳細情報の開示にあたり弊社と機密保持契約を締結致します。
買主候補ご紹介の場合は買主候補様との直接NDA、アドバイザー契約が必要になります。

提案資料の作成

企業様の事業内容や業界動向等をまとめた譲渡先企業への提案資料を作成致します。

M&A対象企業概要もとづ検討

売主企業の詳細の資料を基にご検討して頂きます。

買主候補へのアプローチ

企業様の名前を伏せた概要書を元に買主候補先企業に打診、具体的な引受先を絞り込みます。

アドバイザー契約の締結

売主企業との具体的な交渉に入るに際し、弊社とのM&Aアドバイザー契約を締結致します。

トップ面談

売主と買主のトップ面談を行います。

買収価格等の条件交渉

具体的な買収価格の交渉を行います。

基本合意の締結

買主様と売主様との買収の条件提示を行います。

買収監査と条件の最終交渉

買主企業によるデューデリジェンス（買収監査）を行います。結果で最終交渉を行います。

本契約の締結・M&A実行

（本契約の締結）

※アドバイザー（売却）、仲介（売却）手数料がかかります。
※5千万以下の小規模な場合は応相談。
※業務提携の場合はケースによって計算方法が異なります。