

プレM&A支援

戦略に基づく能動的なM&A検討を通じて、
企業価値向上の実現性を高める



DOLBIXの提供するプレM&A支援サービス

事業環境の不透明感が増し、競争優位の維持の難易度が上がる中、“既存事業の維持/強化”および“新規事業の構築”の両面から経営におけるM&Aやアライアンスの重要性が一段と高まっています。
加えて、M&Aを成功に導き、企業価値向上の実現性を高めていくためには、機会的なM&Aの追求のみならず、戦略に基づき能動的にM&Aの検討を進めることが極めて重要な要素になります。
DOLBIXは、総合商社系コンサルティング会社として戦略策定から実行までを幅広くカバーしており、中立的/独立的な観点から、バイサイドの企業様向けに“戦略的なM&A”を実現するためのサービスを提供しています。

M&AのプロセスとDOLBIXのご支援内容

	バイサイド企業向け	セルサイド企業向け
事前検討	1 事業ポートフォリオ戦略策定支援	1' 事業ポートフォリオ戦略策定支援
	2 プレM&A支援	3 カーブアウト支援
提案/交渉	4 バイサイドFA	4' セルサイドFA
	5 ディールサポート（内部検討支援）	5' ディールサポート（内部検討支援）
	6 ビジネスDD支援	
実行	7 PMI支援	

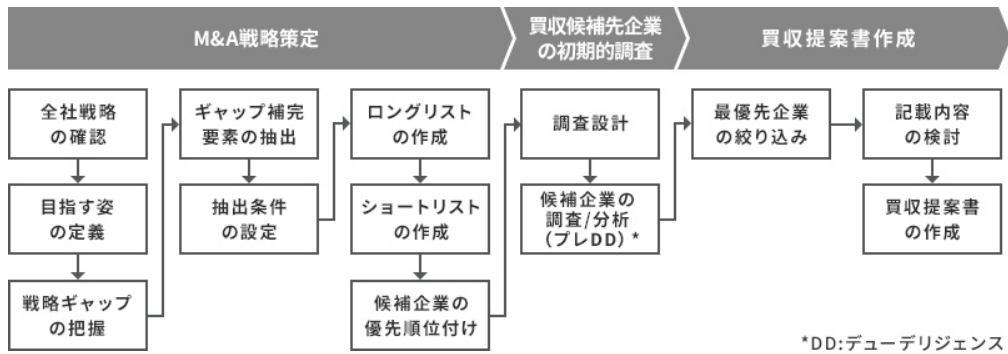
プレM&A支援のサービス概要

M&Aおよび戦略策定/実行において豊富な経験を有するコンサルタントがチームを結成し、「M&A戦略策定」「買収候補先企業の初期的調査/分析」「買収提案書作成」のサービスを提供しています。

プレM&A支援	M&A戦略策定	<p>戦略ギャップの補完に向けた買収ターゲットの整理、具体的な候補企業への落とし込みに向けた各種支援</p> <p>【主な実施タスク】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・戦略上のギャップ把握/買収ターゲットの整理 ・ロング/ショートリスト作成、優先順位付け
	買収候補先企業の初期的調査/分析	<p>プロセスを進めるための判断材料の収集、本格検討時の重点確認事項/留意事項の明確化に向けた各種支援</p> <p>【主な実施タスク】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・買収候補先企業の調査/分析（公開情報ベース） ・事業シナジー/想定リスクの初期的検討
	買収提案書作成	<p>買収候補先企業との本格的な検討の着手に向け、候補先のメリットも盛り込んだ提案書の作成支援</p>

ご支援の流れ

M&Aの実現性を高めるためには、戦略ギャップを補完するための買収候補先企業の選定に加え、初期的な調査/分析に基づき“相手方にもメリットのある提案”を行っていくことが極めて重要です。



DOLBIXのM&Aサービスの特徴

<p>中立性/独立性</p>	総合商社系のコンサルティング会社として中立的/独立的な“利害関係のない純粋な観点から”クライアントの利益に立脚してサービスを提供いたします。
<p>ビジネスへの深い理解</p>	M&Aに加え、全社/事業戦略、新規事業開発、経営改革等の経験値を持つコンサルタントが“ビジネスの理解に基づき”各種サービスを提供いたします。
<p>幅広いネットワーク</p>	丸紅グループが長年培ってきた事業法人/金融法人との幅広いネットワークを有しており、M&Aの各プロセスにおいてご活用いただくことが可能です。

プレM&A支援の主な支援事例

業種	案件名	案件概要
サービス	同業買収に伴うM&A戦略検討	同業他社の買収に伴う業界環境/対象企業の調査、買収提案書の作成および交渉を支援
事業会社系ファンド	異業種進出に伴うM&A戦略検討	異業種企業の買収検討に伴うプレDD、想定事業シナジーの検討および買収提案書作成を支援
総合商社	事業投資に伴うM&A戦略検討	事業投資に伴う投資対象企業の選定、想定事業シナジーの検討および買収提案書の作成を支援

担当プロフェッショナル

ドルビックスコンサルティング株式会社 経営戦略コンサルティング本部
 執行役員 本部長 柴田 武之
 シニアマネージャー 木原 良人
 お問い合わせ先 <https://www.dolbix.com/contact/>