

# M&A アドバイザリー | サービス資料

想いをつなぐ、価値を最大化する。

事業承継／カーブアウト／資本提携まで、  
譲渡・譲受の最適解を設計。

## 3つの約束

- **秘密厳守**(情報管理を最優先)
- **中小企業特化**(オーナーの意思決定に伴走)
- **英語対応**／クロスボーダー可(海外投資家・子会社対応)

## こんなお悩みに

- 後継者不在で、会社をどう残すべきか悩んでいる
- 価格だけでなく、雇用・ブランド・個人保証の整理まで含めて進めたい
- M&A の進め方が分からず、最初の一手で失敗したくない

## まずは 30 分で方針づくり(無料)

売り込みは行いません。現状整理のためにご利用ください。

【株式会社】Thomas Nietzsche

【Web】<https://ドメイン>

【Email】advextur@nifty.com 【TEL】 090-8855-8373

## 提供価値・支援範囲

### 価格だけで決めない M&A。

オーナーの想い・雇用・サービス継続を踏まえ、納得感のある着地へ。

M&A は高度に専門化されたプロジェクトです。プロジェクトを長引かせることは、機密漏洩や従業員意識の低下などのリスクを高めます。

私たちは、価値評価・スキーム検討・ターゲット選定からクロージングまで、クリティカルパスを着実に通過させます。

### サービスメニュー(支援範囲)

#### 売手支援(Sell-side)

- 企業価値算定(バリュエーション)
- LOI(意向表明書)／ToP 設計
- ノンネームでの相手先探索
- 条件調整・クロージング支援

### 買手支援(Buy-side)

- ・ 投資仮説の策定・適合性評価
- ・ 財務・業務デューデリジェンス(DD)支援
- ・ PMI(統合プロセス)計画策定

### 事業承継・MBO

- ・ 親族内・社内承継スキーム
- ・ MBO(経営陣による買収)支援
- ・ 後継者問題解決のための資本政策

### クロスボーダー・再編

- ・ カーブアウト(事業切り出し)スキーム
- ・ 海外投資家・子会社対応(英語ドキュメント)
- ・ 資本・業務提携アドバイス

### 選ばれる理由(Value)

#### 条件表の質で結果が変わる

価格だけでなく、再雇用、役員継続、個人保証の解除、表明保証まで緻密に設計。成立後の「安心」をつくります。

#### 戦略的実行型 × スピード

マス広告を行わず、確度の高い候補先に絞り込んでアプローチ。機密保持を徹底しつつ、最短距離で成約へ導きます。

#### 「読まれる」魅力の可視化

Teaser(匿名概要書)や IM(企業概要書)の質がマッチングを左右します。事業の強みを投資家視点で再編集し、魅力を最大化します。

(図・差し込み任意:Teaser／IM／条件表のイメージアイコン)

## 進め方・成果物・主要論点

### 進め方(Process)

#### Step 01 | 初回相談・NDA

現状のヒアリングと秘密保持契約の締結。簡易的な価値算定を行います。

成果物例:ヒアリングシート／初期論点メモ／簡易価値レンジ

#### Step 02 | 準備・設計

詳細バリュエーション、IM 作成、候補先リストアップ、条件表ドラフト策定。

成果物例:バリュエーション資料／Teaser／IM(目次+初稿)／候補先リスト／条件表ドラフト

#### Step 03 | 交渉・DD

トップ面談、基本合意締結。買収監査(デューデリジェンス)対応。

**成果物例**: Q&A 管理表／DD 対応方針／基本合意(論点整理)／交渉論点表

#### Step 04 | 契約・PMI

最終譲渡契約の締結、クロージング。統合プロセス(PMI)への移行。

**成果物例**: クロージングチェックリスト／引継ぎ計画／PMI 骨子(任意)

---

#### 事業承継の論点(Issues)

単なる株式譲渡にとどまらず、以下の論点を整理します。

- ・ 後継者の役割・報酬・ロックアップ期間
- ・ 代表交代の時期とアナンス設計
- ・ のれん・商標・在庫・保証債務の扱い
- ・ 主要人材の継続雇用・取引先の承継
- ・ 金融機関対応・オーナー個人保証の外し
- ・ 創業者利潤の確保と税務スキーム

---

#### よくあるご相談

- ・ 赤字／債務超過でも相談可能ですか？  
→ 可能です。技術力、顧客基盤、立地などに価値があれば評価されます。再生スキームやスポンサー探索も含めて提案いたします。

(CTA 小) 案件の方向性を相談する(無料) : 【URL/QR】

---

## 費用・分担・注意事項(免責)

#### 費用体系(Fees)

着手金ゼロの「完全成功報酬制」を採用しています。

報酬体系は一般的な「レーマン方式」に準拠します。

※最低報酬額は 1,000 万円となります。

※着手金、月額報酬、中間金は一切いただきません。

#### 成功報酬(取引金額=譲渡対価) × 料率

- ・ 5 億円以下の部分: 5%
- ・ 5 億円超 10 億円以下の部分: 4%
- ・ 10 億円超 50 億円以下の部分: 3%
- ・ 50 億円超 100 億円以下の部分: 2%
- ・ 100 億円超の部分: 1%

(注記案)

- ・ 取引金額の定義や算定方法は、案件のスキームにより個別に整理し、事前に説明します。

- 成功報酬は原則としてクロージング時に発生します(詳細は個別契約にて規定)。
- 

### 他の専門家(税理士・弁護士)との分担

当社は全体のプロジェクト管理と条件調整、相手探索を主導します。

法務確認や税務申告については、貴社顧問または当社提携の専門家と連携して進めます。

---

### ご注意(免責)

- 本資料は一般的情報であり、個別案件の最終判断は自己責任となります。
  - 当社は弁護士法・税理士法に基づく独占業務(法的代理・税務申告等)の代理は行いません。必要に応じて提携専門家と連携します。
  - 秘密保持を前提に、初回相談では現状整理と進め方の方針を提示します。売り込みは行いません。
  - 原則として片側 FA として受任し、利益相反管理を徹底します(詳細は契約書で明示)。
- 

### お問い合わせ／無料相談

初回 30 分オンライン相談(無料):【URL】

お問い合わせ:【フォーム URL】/【Email】[info@xxxx]

【会社名】株式会社 Thomas Nitzsche