

■ お客様のお悩みごと、ご相談ごと

買収戦略の立案やターゲット企業の調査を支援して欲しい

ノンコア事業の切り出し（カーブアウト）を支援して欲しい

フィナンシャル・アドバイザー（FA）として支援して欲しい

不動産をメインで保有する資産管理会社の売却を支援して欲しい

■ コンサルティング内容

◆ アドバイザリー業務の概要 （ご相談に応じて業務スコープを策定いたします。）

- ・ スケジュール進捗管理
- ・ ターゲット企業に関する情報収集
- ・ 買収スキームに関する助言
- ・ デューデリジェンスの調整及び支援
- ・ 交渉に関する支援
- ・ 企業価値算定（バリュエーション）
- ・ 各種ドキュメンテーションに関する助言
- ・ 取引所への開示、プレスリリース等の支援
- ・ 最終契約書の調印、クロージングの支援
- ・ 外部専門家の紹介 他



■ 大和総研の強み

● 豊富な経験

様々な案件（売りor買い、スキーム等）について、経験豊富なスタッフがきめ細かく対応

● 機動力ある対応

お客様が求めるスケジュールを徹底管理し、適切な実行を支援

● 一貫したサービスを提供

「プレM&A」「実行」「ポストM&A」のフェーズまで、お客様のニーズに合わせ、シームレスなコンサルティングサービスを提供

■ 大和総研の実績

● 年間10～15件の案件を支援

➤ 主な実績（一部抜粋）

	業種	案件概要
事例1	システム	ビジネスデューデリジェンス（DD）
事例2	陸運	大和証券と協働した買収防衛支援
事例3	金属製品	組織再編アドバイザー
事例4	機械	再生エネルギー事業戦略支援
事例5	情報・通信	M&Aアドバイザー業務（FA）