



Nakanoshima Capital, Inc.

従来型M&Aとは一線を画す

ヘッドハンティング型

M&Aの実現



HEAD
HUNTING
M&A

S O G E K I

サービスフロー



候補先 リスト抽出

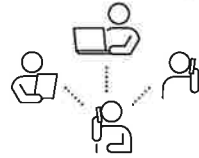
貴社戦略にマッチする候補先を抽出します。

【情報源】

- ・東京商工リサーチ社 ・業界団体登録
- ・その他公開情報 ・貴社狙い先 等

概ね100社程度

1



コンタクト

アプローチ先を絞り、候補先の譲渡可能性を確認します。

【接触方法】

- ・提携金融機関 ・会計士事務所
- ・帝国データバンク社 ・その他提携コンサル
- ・税理士 ・DM・電話 等

概ね30社程度

ア
プ
ロ
ー
チ

2



意思確認

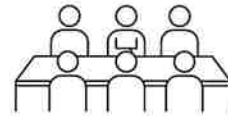
弊社にて候補先と面談を実施。

【確認事項】

- ・譲渡可能時期 ・引継ぎ条件
- ・希望価格 ・その他付帯条件 等

概ね0~2社程度

3



ご面談

貴社名を開示の上、諸条件が折り合いましたら面談をセッティング致します。

【必要手続】

貴社弊社間でアドバイザー契約をご締結頂きます。
さらに候補先と専任契約を締結し、実質的な独占交渉権を得ます。

4



折衝・調整

譲渡企業様との各種条件やリスクの検出、スケジュールを調整し、円滑にM&Aが進むように調整を行います。

【折衝内容の一例】

- ・株式の譲渡価額、譲渡側社長・役員等のM&A後の処遇および退職金
- ・税務・法的リスクの検出、買収スケジュール調整、各契約書作成への助言

5

デ
イ
ー
ル



クロージング

通常のM&Aフローに入ります。

【手順】

- ・基本合意 ・決済
- ・買収監査 ・引継ぎ
- ・最終契約

6