

# プレM&Aサポート

戦略的なM&A実行を支援し、リスクの最小化及び企業価値向上を実現

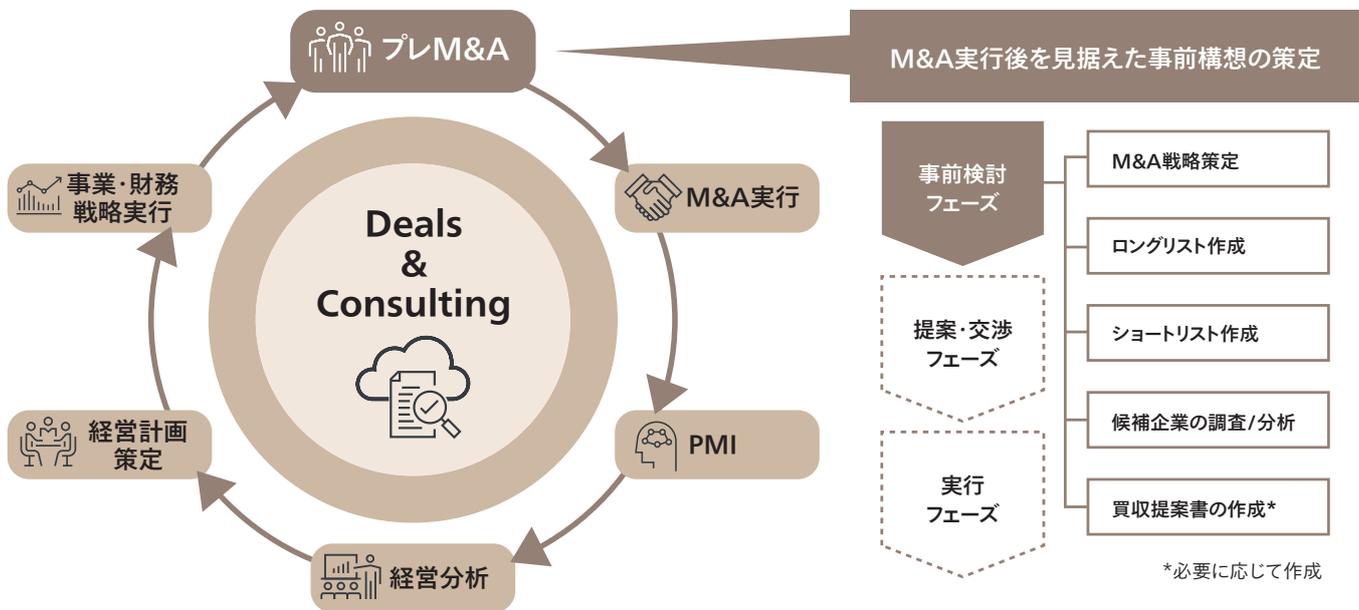
近年、企業価値向上のための手段としてM&Aを用いることが一般的になっています。一方で、M&Aの目的が明確に定まっていなければM&Aを実行したとしても企業価値は向上せず、リスクが高まる可能性もあります。

アビームコンサルティングは、M&A実行後のPMIや事業シナジーの発現を見据え、M&A戦略の策定、候補企業の抽出及び調査/分析、買収提案書作成等の支援を通じてM&Aを成功に導き、企業価値向上を実現します。

## プレM&Aプロセスの重要性

M&Aを通じて企業価値を向上させるためには、機会的にM&Aを追求するのではなく、戦略的に実施することが不可欠です。

M&Aを実行する前段階において、全社経営戦略を踏まえたM&A戦略を策定した上で、候補企業の調査/分析、初期的な事業シナジーや買収オプション等の検討を十分に実施することが、M&Aを成功に導く極めて重要な要素となります。



## アビームコンサルティングの提供価値

プレM&Aプロセスにおける重要ポイントは、投資判断基準の明確化、候補企業との初期的事業シナジーの見極め、M&A実行に伴い想定されるリスクの排除です。アビームコンサルティングは豊富な実績を持つ戦略コンサルタントの経験値を活かし、戦略立案～PMIの一連プロセスをカバーした各種事例、総合コンサルティングファームならではの幅広い業種/サービスのカバレッジに基づき、プレM&Aプロセスを支援します。

### プレM&Aプロセスの重要ポイント

投資判断基準の明確化

初期的な事業シナジーの見極め

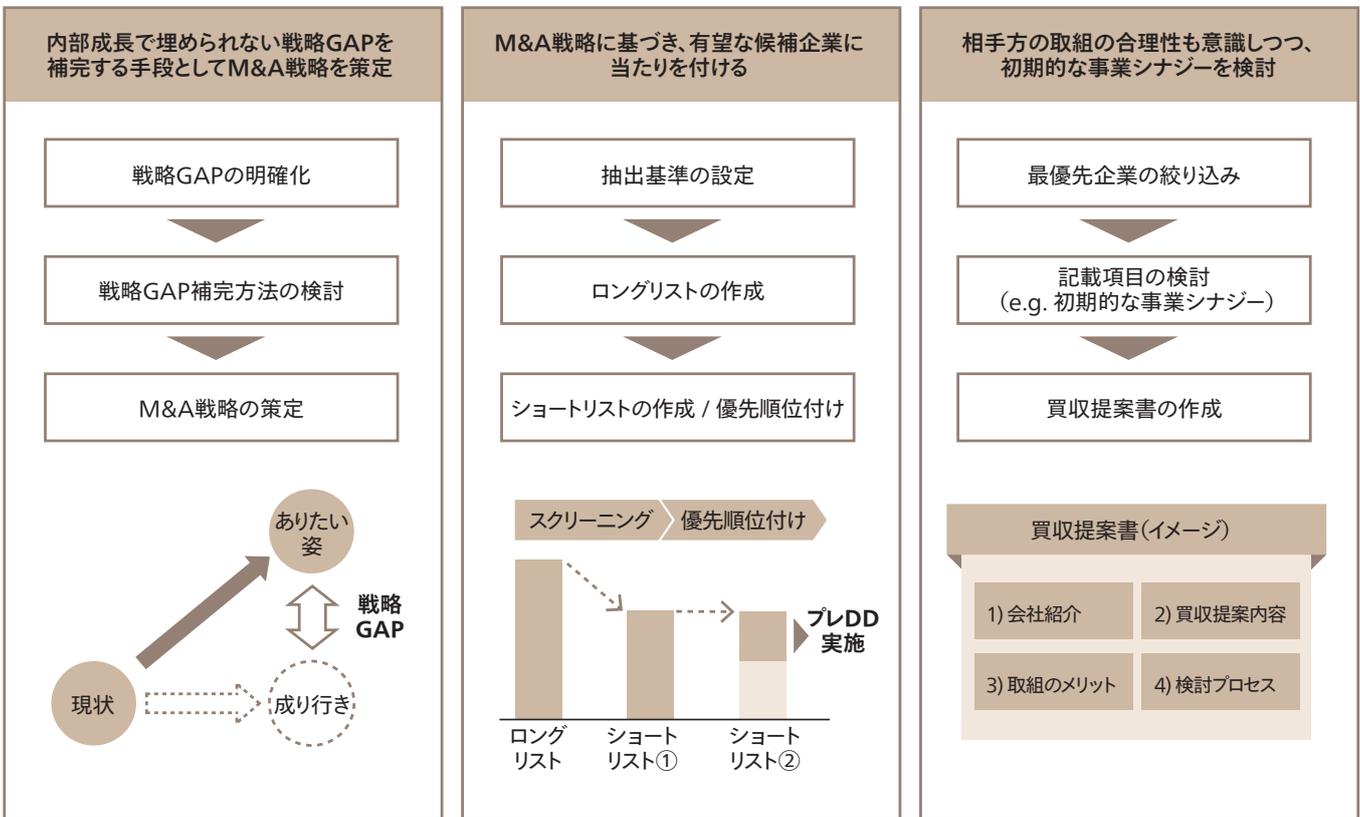
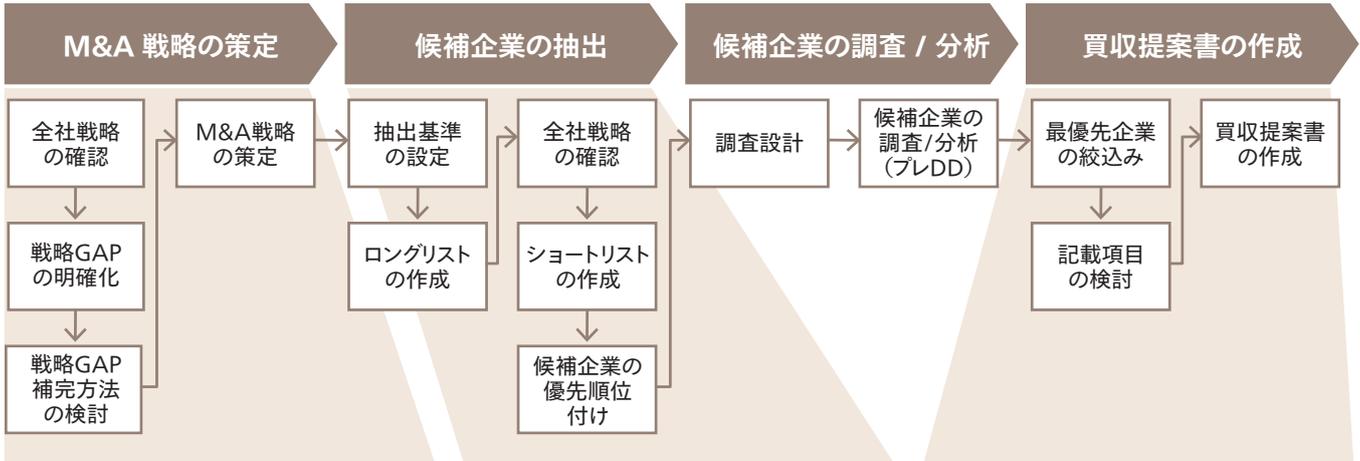
想定されるリスクの特定

### アビームコンサルティングの提供価値

- ☑ プレM&A～PMIの一連のプロセスをカバーしたプロジェクト実績に基づく知見/ノウハウの提供
- ☑ コーポレートファイナンス及びビジネスの両面を熟知した戦略コンサルタントの関与
- ☑ 総合コンサルティングファームとしての幅広い業種カバレッジ及びサービスカバレッジ

## プロジェクトアプローチ 例

M&A 戦略策定、候補企業の抽出及び調査 / 分析、買収提案書作成までの一連のプレ M&A プロセスを支援します。尚、プロジェクトのスコープは検討状況に応じて柔軟に設計可能です。



## プロジェクト実績 (例)

業種	プロジェクトタイプ	背景	主な支援内容
サービス	買収提案書の作成	更なる事業規模拡大に向け、同業者の買収による商品/サービスの高度化を企図	<ul style="list-style-type: none"> <li>プレDD/初期的な事業シナジーの検討</li> <li>買収提案書の作成</li> </ul>
通信	M&A戦略の立案	同業者の買収により、既存事業領域における更なるシェアアップを企図	<ul style="list-style-type: none"> <li>環境分析に基づくGAP分析/戦略立案</li> <li>M&amp;A候補企業の抽出</li> </ul>