

ビジネス デューデリジェンス

統合効果を最大限に高める戦略的な事業の精査／分析

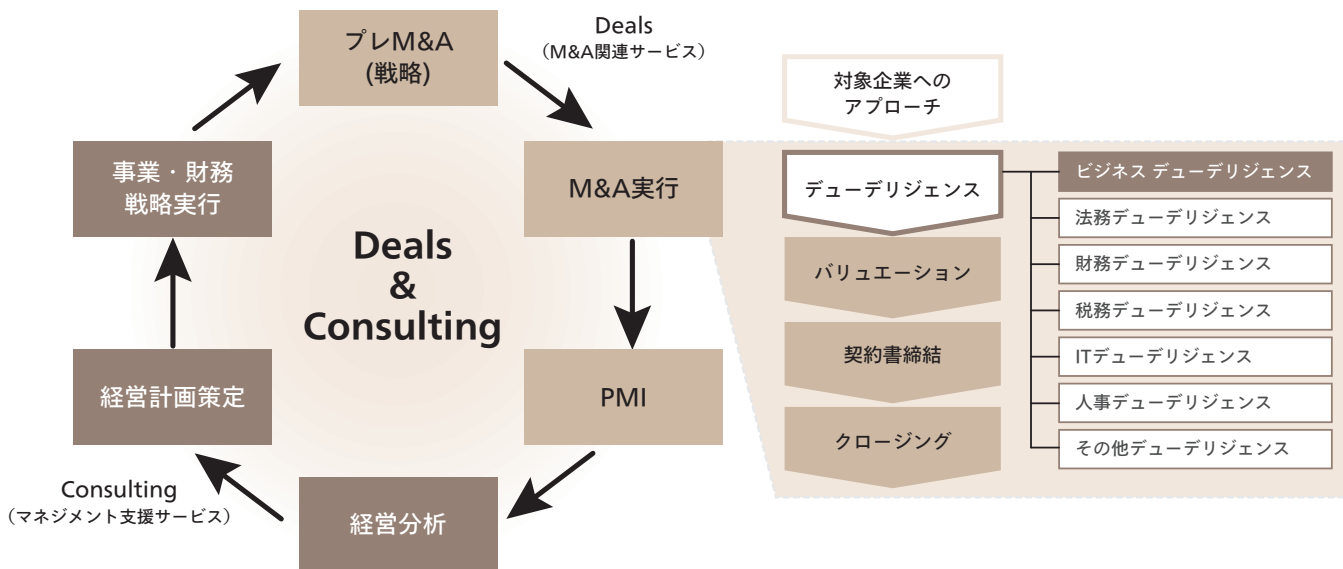
近年、企業価値向上のための手段としてM&Aを用いることが一般的になっています。一方、M&A 実行段階で事業シナジーの実現可能性が十分に検討されず、PMI (Post Merger Integration: 経営統合) におけるシナジー実現が必ずしも順調に進んでいないケースが散見されます。

アビームコンサルティングは、M&Aを進める上での事業リスクの見極めに加え、M&A 実行段階におけるPMIを見据えたビジネス デューデリジェンスを実施し、M&A 成立後の速やかなシナジー実現および企業価値向上を支援いたします。

ビジネス デューデリジェンスの重要性

M&A という手段を活用して企業価値を向上させるためには、経営戦略としてM&Aを進めることが重要だと考えます。

アビームコンサルティングは、企業のM&Aを支援する際、Deals (M&A 関連サービス) と Consulting (マネジメント支援サービス) を一体として提供する「Deals & Consulting」を基本コンセプトとしています。特にビジネス デューデリジェンスの実施は、事業リスクの見極めに加え、企業がM&A 成立後にシナジーを早期実現するために、非常に重要な役割を果たします。

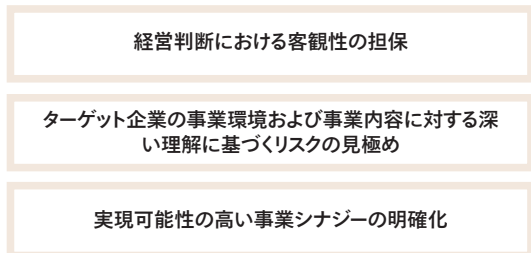


アビームコンサルティングの提供価値

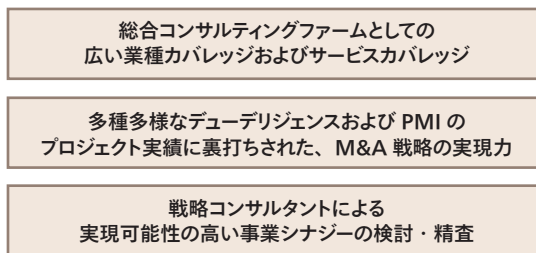
ビジネス デューデリジェンスの実施により、ターゲット企業の事業の特徴 (強み・弱み、ビジネスモデル、シナジー実現可能性、競争優位の継続性など) と内在するリスクを第三者の目線で明らかにし、企業が経営判断を行うための客観性を担保します。

アビームコンサルティングは、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、多種多様なデューデリジェンス／PMI の実績、効果的にリスクを見極める力および実現性にこだわった事業シナジーの精査力を生かし、サービスを提供します。

ビジネス デューデリジェンスの位置づけ

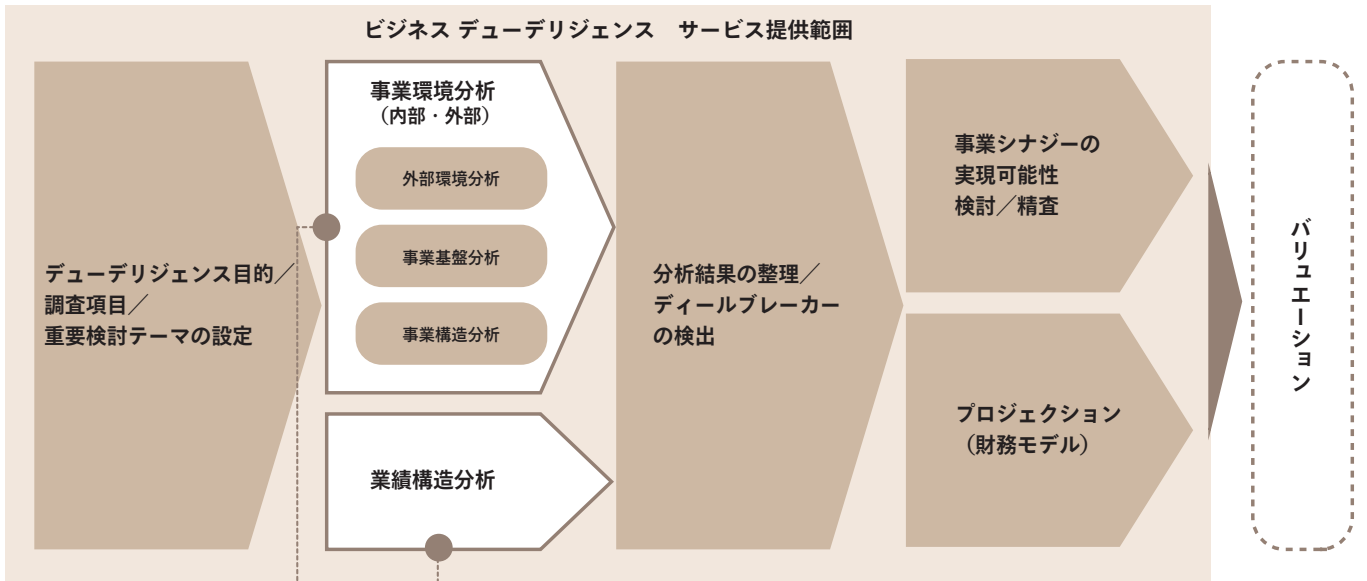


アビームコンサルティングの提供価値



プロジェクトアプローチ 例

M&Aの戦略/目的、ターゲット企業の特性(上場/非上場、業種、企業規模など)、出資比率(100%、過半数、33.4%など)、想定されるストラクチャー(株式買取、事業譲渡など)、およびクローリングまでの時間軸を踏まえ、最適な調査項目およびアプローチを企業に合わせて設計します。



事業環境分析		
調査項目 例	調査概要	
外部環境	市場	<ul style="list-style-type: none"> 投資リスクや株式価値に直接的に影響する各項目の調査・分析(事業リスク洗い出し) 契約条項へ織り込むリスク要素 買収金額交渉において寄与するリスク要素 キャッシュフローに影響する、事業性や株式価値に関係する各項目の調査・分析 業界全体に影響する要素(市場規模など) 対象企業特有の要素の定量的/定性的/相対的な調査・分析(システム投資/維持コストなど) 企業価値向上要因の調査・分析 KPIの特定
	競合	
事業基盤	組織/人事/文化	
	経営管理	
	経営者/従業員/スキル	
事業構造	ITシステム	
	製品/サービス開発	
	営業活動	
	カスタマイズ/導入	
	アフターサポート	

業績構造分析	
調査項目 例	調査概要
業績構造	<ul style="list-style-type: none"> 適切と考えられる切り口で売上高や収益構造を分解し、トレンド分析を実施 製品/サービス 顧客 会計指標
業績構造の理由 (SWOTなど)	<ul style="list-style-type: none"> 業績改善に対して感応度の高い課題の絞り込み 業績に影響を与えているキードライバーの抽出

プロジェクト実績 例

買手企業属性	ターゲット企業業種	概要	背景	主な検討テーマ
事業会社	金融業	M&A成立後のノンコア事業の切り離しを前提にした事例	<ul style="list-style-type: none"> 同業他社のM&Aによるさらなる事業基盤の拡大を企図 買収後の事業再編を視野(ノンコア事業の分離) 	<ul style="list-style-type: none"> 業務およびシステム面から見た事業分離の実現可能性 事業シナジーの実現可能性
プライベートエクイティファンド	システム開発業	ターゲット企業のスタンドアロンでの事業成長を前提にした事例	<ul style="list-style-type: none"> ターゲット企業の安定的なキャッシュフロー創出力に着目 買収後はスタンドアロンでの事業成長を原則としつつも、状況によっては事業売却も視野 	<ul style="list-style-type: none"> 各事業の市場成長性 各事業の競争優位性の維持可能性 事業計画遂行上の課題