



遊技場 M & A の進め方

ご相談から譲渡実行までの流れのご案内

M&Aの進め方 事前準備

ヒアリング①

ヒアリング②

協議

アドバイザー 契約

候補先選定

御社

- 業績推移
 - 資産状況
 - 負債状況
 - 譲渡ご検討理由
- e t c

- ご希望される
 - ▶ 経済的条件
 - ▶ 必須条件・事項
 - ▶ 取組形態
- e t c

- 決算、不動産関連資料などのご提供（弊社より、「機密保持契約書」を差入れ）

- 弊社との「アドバイザー契約」のご締結（締結内容は事前にご説明させていただき、同意をいただきます）

- ご希望される候補先選定
- 打診NG先の選定

弊社

- 守秘義務厳守
 - M & A 概要のご説明
- まずは現状について
お聞かせください

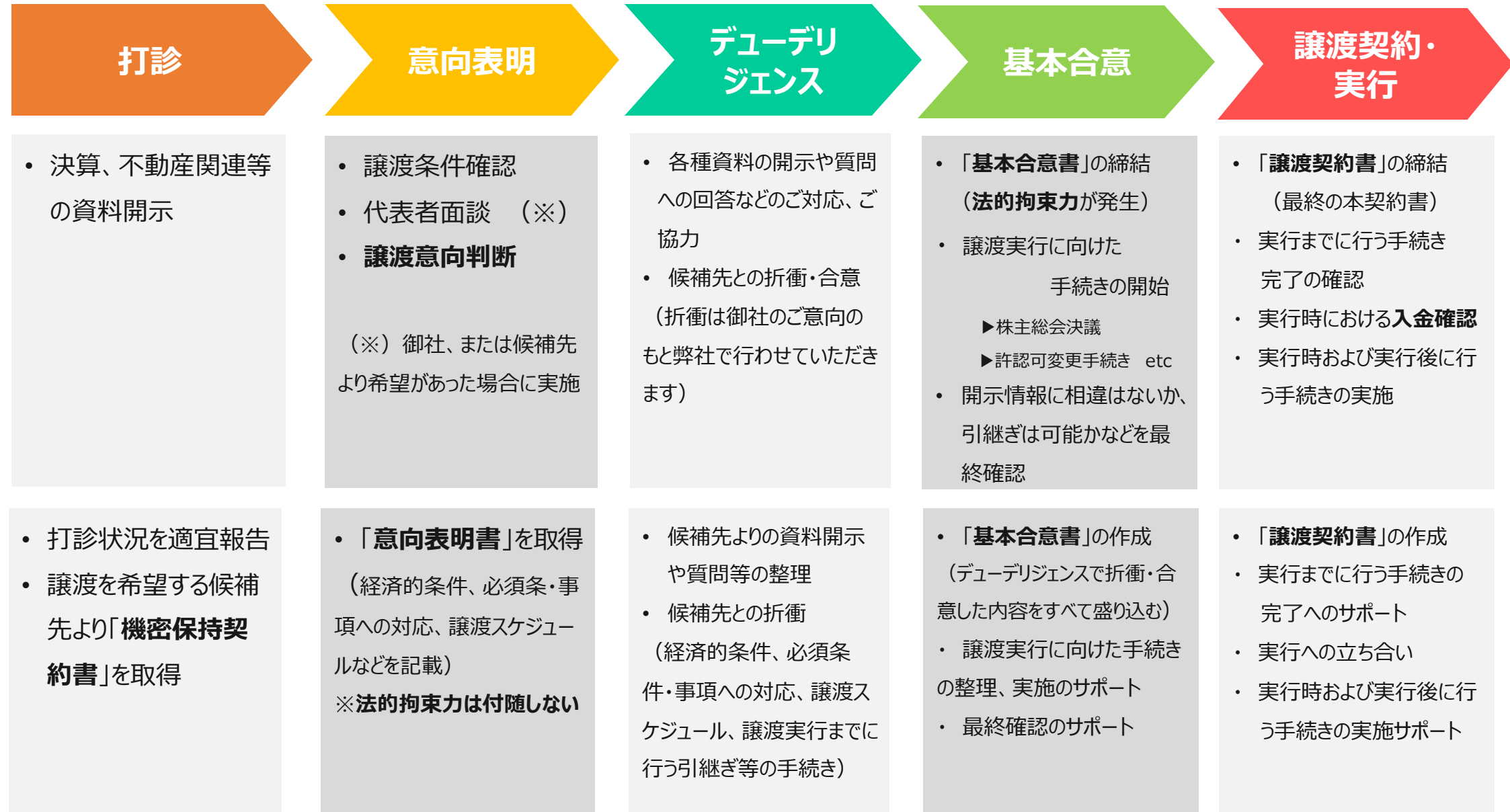
- 最適な取組形態（譲渡方法）のご提案

- ご提供いただいた資料の検証・分析を行い経済的条件のご提示
 - ご提示した経済的条件と必須条件、事項等をご協議
- 合意・決定を行う**

- 合意・決定した条件をもって譲渡実行までの業務を行います

- 候補先のご提示
 - 候補先への打診
- 譲渡情報の漏洩さらに拡散することのないよう細心の注意をもって候補先への打診を行います

M&Aの進め方



まとめ



M & Aにおいては、**事前準備**が極めて重要です。

- ・ 取組形態（譲渡方法）、経済的条件、必須条件・事項等の合意
- ・ 候補先の選定とその発掘方法の合意



これらの合意がなく候補先等への打診を行うと……

その**情報が社内も含め漏洩さらに拡散**することに必ずなります。
その企業・店舗の価値を棄損することはもとより、風評被害を受けることになります。
絶対に避けなければなりません。



弊社では……

- ・ 取組形態（譲渡方法）、経済的条件、必須条件・事項等の合意なくしての候補先発掘は行いません。
（M & Aにおいては、プレマーケティング・テストマーケティングを行うことは、その情報漏洩さらには拡散することに必ずなり絶対に行ってはならないためです。）
- ・ 候補先の発掘においては、
 - 1, 事前に打診不可先をお伺いし、その先様は除外いたします。
 - 2, 手元流動性が高い・資金調達が可能な先様を候補先とし、事前に候補先をご提示のうえご了承をいただいた先様のみに限定いたします。
 - 3, ご了承をいただいた**候補先のオーナー様に直接打診**いたします。

安心して、弊社にお任せください。

