



IT系企業におけるM&A対象選定

目的

事業規模拡大の速度を高めるため、中堅中小規模の同業者を買収することを検討しており、その対象となる企業の情報を効率よく収集・分析する必要があった。

実施概要

Phase1: 対象企業の特定と絞り込み

対象企業を数十社程度ピックアップし、会社概要、実績等を調査。

クライアントの要望を元に絞り込みのクライテリアを設定し、数社程度まで絞り込む

Phase2: 絞り込んだ企業の詳細調査

買収の可能性(含、資本関係)、実際に買収した場合の協業スキーム等を念頭において、必要な情報をさらに追加で収集。必要に応じて、対象企業との接触も行った上で、対象企業として、2 - 3社を推奨した

ポイント

企業情報の収集・分析は短時間で効率よく行うためにはある程度の経験が必要となるため、内部で時間をかけるよりも手なれた外部に依頼する方が効率が良い。

また、社外に依頼することで、自らの立場を明らかにすることなく、直接的に情報収集をすることができた。

可能性とリスクを明確にし、新規事業の成功の道筋を一緒に考えます！

エイピーサクシード / 鈴木 雄久

〒180-0001 東京都武蔵野市吉祥寺北町3-5-14-202

Tel&Fax: 0422-52-7790 Mobile: 090-9377-6226

Email: info@apsucceed.com

エイピーサクシードは調査分析・戦略立案を通して、お客様の成功に貢献します