

譲渡価格ベースの成功報酬型でM&A支援 リーズナブルな料金体系が強み インテグループ 藤井一郎社長



DATA
所在地：東京都千代田区
設立：2007年
事業内容：M&A仲介・アドバイザリー デューデリジェンス
企業価値評価、MBOの支援

M&A市況が高まる中、年間約10件のM&Aアドバイザリーを行うのはインテグループ（東京都千代田区）だ。同社では1～数十億円の案件を中心とし、M&Aの初期段階から最終契約までをワンストップで支援している。「リーマンショック以降、買い手意欲向上により問合せ数も上昇している。

同社では着手金やリテナーフィーなど中間金が不要。成功報酬のみで支援してくれる。加えて、その成功報酬はレーマン方式で算出するが、一般的な移動総資産ベースでの計算は行わず、譲渡価格ベースでの

成功報酬としている。

移動総資産と譲渡価格のどちらをベースにするかによって、ファイーは大きく異なる。場合によっては1億円以上の差異も出てくるほど。そのため、同社へM&Aの相談をする際

には、大きなメリットがもたらされるのだ。

また2007年の同社設立以降、

少人数ながら年間10数件の依頼を受けることあり、実績も豊富なことも特徴の一つといえるだろう。

トを企業へ派遣。買収先の人材に対し教育を行うことで、人材リスクの回避に努めている。

「クロスボーダー案件には、人材派出などリスクはたくさんあります。一方でM&Aにより短期間で海外進出を果たせるほか、特許などのライセンス取得を容易にできるといったメリットに魅力を感じる企業は多いです。In→Out件数が増加しているのは、こうしたメリットが多く

いっています。」
同社の海外拠点は全部で26か所。相手企業のリストアップやスクリーニング、FAやポストM&Aなど貫ったM&A支援を、現地の日本人

ベトナム、インドネシア、タイ、フィリピン。これら東南アジアをはじめとする海外進出支援の一環として、クロスボーダーM&A支援を多数手掛けるのが東京コンサルティンググループ（東京都新宿区）だ。

M&Aだけでなく、ジョイントベンチや新規拠点の設立など、さまざまな手法で企業の海外進出をサポートしている。

「2013年のクロスボーダー案件は、公表案件のみで49件ありました。この内、中小企業がバイサイドとなっているケースも非常に増えています。経済や人口推移、大企業の進出が少ないという理由から、その多くは東南アジアが対象となっています」

同社の特徴である。日本の価値観と違う海外スタッフを雇い入れるには、それなりのリスクがある。宗教や文化的価値観の相違からうまく従業員をマネジメントできず、M&A後に人材が抜けてしまうということは少なくない。そこで同社では、各拠点から日本人の労務コンサルタント

DATA
所在地：東京都新宿区
設立：1998年
事業内容：コンサルティング事業
会計・税務事業 人材派遣・紹介事業
連結納税コンサルティング業務 会計業務

の経営者に浸透し、M&Aによる海外進出が身近になっている証拠と言えるでしょう」

一方でM&Aにより短期間で海外進出を果たせるほか、特許などのライセンス取得を容易にできるといったメリットに魅力を感じる企業は多いです。In→Out件数が増加しているのは、こうしたメリットが多く

いっています。」
同社では海外案件について、特に東南アジアを中心としたM&Aで多数の実績を誇るマーバルパートナーズ（東京都港区）の岡俊子社長だ。同社では海外案件については、特に東南アジアを中心としたIn→Outの支援を行っており、年間100件以上のM&A案件に携わるという。

大手企業を主たるクライアントとする同社だが、ベンチャーエンターテインメント支援ではなく、クライアント企業の今後の経営戦略において必要な事業が展開するバイサイドへの支援は、デイールありきのファンクション型支援ではない。クライアント企業が新たなビジネスモデルを作り上げるベンチャー企業の情報というわけだ。そして、多くのベンチャー企業との繋がりを持つ当社だからこそ、こうした目的型支援が実行できるのである。

「何のためにM&Aをするのかといふ、プレM&A支援というところから入るのが当社の特徴です。そのリソースとして、新規事業を開拓するベンチャー企業は重要な位置づけと

なります」

が、新たなビジネスモデルを作り上げるベンチャー企業の情報というわけだ。そして、多くのベンチャー企業との繋がりを持つ当社だからこそ、こうした目的型支援が実行できるのである。

「何のためにM&Aをするのかといふ、プレM&A支援というところから入るのが当社の特徴です。そのリソースとして、新規事業を開拓するベンチャー企業は重要な位置づけと

なります」

DATA
所在地：東京都港区
設立：2012年
事業内容：M&A戦略支援
M&A実行支援 働き方創造支援
領域横断支援



を介して提供している。クロスボーダー案件に不慣れな中小企業であっても、気軽に海外M&Aを検討できると好評だ。

「2013年のクロスボーダー案件は、公表案件のみで49件ありました。この内、中小企業がバイサイドとなっているケースも非常に増えています。経済や人口推移、大企業の進出が少ないという理由から、その多くは東南アジアが対象となっています」

同社の特徴である。日本の価値観と違う海外スタッフを雇い入れるには、それなりのリスクがある。宗教や文化的価値観の相違からうまく従業員をマネジメントできず、M&A後に人材が抜けてしまうということは少なくない。そこで同社では、各拠点から日本人の労務コンサルタント

が成熟しておらず、社長の一存で物事が決定されるような企業が多い。

しかし、M&Aとなれば人事や経営戦略など、経営に関するあらゆる知識が必要となる。そのため、同社ではコンサルタントをクライアント企業に派遣し、経営企画としてM&Aに関する各部門を総合的にチェックするのである。

ベンチャー企業の多くはまだ組織も実施している。ベンチャー企業の多くはまだ組織が成熟しておらず、社長の一存で物事が決定されるような企業が多い。しかし、M&Aとなれば人事や経営戦略など、経営に関するあらゆる知識が必要となる。そのため、同社ではコンサルタントをクライアント企業に派遣し、経営企画としてM&Aに関する各部門を総合的にチェックするのである。

ベンチャー企業の多くはまだ組織



ことが多いからだ。そのため、同社のM&A支援は一般的なFA企業が展開する戦略策定や実行支援以外に、ベンチャー企業向けのコンサルティングも実施している。

ベンチャー企業の多くはまだ組織が成熟しておらず、社長の一存で物事が決定されるような企業が多い。しかし、M&Aとなれば人事や経営戦略など、経営に関するあらゆる知識が必要となる。そのため、同社ではコンサルタントをクライアント企業に派遣し、経営企画としてM&Aに関する各部門を総合的にチェックするのである。

ベンチャー企業の多くはまだ組織

ことが多いからだ。そのため、同社のM&A支援は一般的なFA企業が展開する戦略策定や実行支援以外に、ベンチャー企業向けのコンサルティングも実施している。

ベンチャー企業の多くはまだ組織が成熟しておらず、社長の一存で物事が決定されるような企業が多い。しかし、M&Aとなれば人事や経営戦略など、経営に関するあらゆる知識が必要となる。そのため、同社ではコンサルタントをクライアント企業に派遣し、経営企画としてM&Aに関する各部門を総合的にチェックするのである。

ベンチャー企業の多くはまだ組織

ことが多いからだ。そのため、同社のM&A支援は一般的なFA企業が展開する戦略策定や実行支援以外に、ベンチャー企業向けのコンサルティングも実施している。

ベンチャー企業の多くはまだ組織が成熟しておらず、社長の一存で物事が決定されるような企業が多い。しかし、M&Aとなれば人事や経営戦略など、経営に関するあらゆる知識が必要となる。そのため、同社ではコンサルタントをクライアント企業に派遣し、経営企画としてM&Aに関する各部門を総合的にチェックするのである。

ベンチャー企業の多くはまだ組織

ことが多いからだ。そのため、同社のM&A支援は一般的なFA企業が展開する戦略策定や実行支援以外に、ベンチャー企業向けのコンサルティングも実施している。

ベンチャー企業の多くはまだ組織が成熟しておらず、社長の一存で物事が決定されるような企業が多い。しかし、M&Aとなれば人事や経営戦略など、経営に関するあらゆる知識が必要となる。そのため、同社ではコンサルタントをクライアント企業に派遣し、経営企画としてM&Aに関する各部門を総合的にチェックするのである。

ベンチャー企業の多くはまだ組織

ことが多いからだ。そのため、同社のM&A支援は一般的なFA企業が展開する戦略策定や実行支援以外に、ベンチャー企業向けのコンサルティングも実施している。

ベンチャー企業の多くはまだ組織が成熟しておらず、社長の一存で物事が決定されるような企業が多い。しかし、M&Aとなれば人事や経営戦略など、絏営に関するあらゆる知識が必要となる。そのため、同社ではコンサルタントをクライアント企業に派遣し、絏営企画としてM&Aに関する各部門を総合的にチェックするのである。

ベンチャー企業の多くはまだ組織

ことが多いからだ。そのため、同社のM&A支援は一般的なFA企業が展開する戦略策定や実行支援以外に、ベンチャー企業向けのコンサルティングも実施している。

ベンチャー企業の多くはまだ組織が成熟しておらず、社長の一存で物事が決定されるような企業が多い。しかし、M&Aとなれば人事や絏営戦略など、絏営に関するあらゆる知識が必要となる。そのため、同社ではコンサルタントをクライアント企業に派遣し、絏営企画としてM&Aに関する各部門を総合的にチェックするのである。

ベンチャー企業の多くはまだ組織

ことが多いからだ。そのため、同社のM&A支援は一般的なFA企業が展開する戦略策定や実行支援以外に、ベンチャー企業向けのコンサルティングも実施している。

ベンチャー企業の多くはまだ組織が成熟しておらず、社長の一存で物事が決定されるような企業が多い。しかし、M&Aとなれば人事や絏営戦略など、絏営に関するあらゆる知識が必要となる。そのため、同社ではコンサルタントをクライアント