



G.S.ブレインズ事業承継パートナーズ

M&A成約までのサービスの流れ

譲渡希望企業

個別相談

アドバイザリー契約の締結

企業評価

企業概要書・ノンネームシートの作成

候補先リストの提示



譲受希望企業



弊社が譲渡希望企業に対してFA(ファイナンシャル・アドバイザー)を務めた場合、譲受希望企業への提案(以降のプロセスも含まれます)は、弊社以外のFA企業が実施します。

ノンネームシートの提案

秘密保持契約書の締結

企業概要書の提案

アドバイザリー契約の締結

TOP面談の実施

基本合意
報酬

意向表明書
基本合意契約の締結

デューデリジェンス(DD)

最終条件の調整

最終契約の締結

成功報酬

クロージング

ディスクロージャー(従業員/取引先等への開示)

M&A後の支援

譲渡希望企業

個別相談

事業承継をはじめ、経営者の方が抱える問題に、M&Aで解決できることをご提示します。

アドバイザー契約締結

M&Aを選択肢としたコンサルティングを開始するための契約を締結します。

企業評価

企業価値最大化と、M&Aの実現性が重要です。様々な評価方法を用いて、適正かつ最大値を可視化し、目標株価を設定します。

企業概要書・ノンネームシート作成

事業概要や財務情報に加え、企業の強みや創業の経緯、キーパーソン情報などを網羅した企業概要書(IM)を作成します。

候補先リスト提示

幅広い候補(ロングリスト)から厳選した企業(ショートリスト)に絞り込みます。リストは外部ネットワークも活用して作成します。

譲受希望企業

弊社がFAの場合、譲受希望企業への提案は、弊社以外のFA企業が実施します。

ノンネームシート提案

企業名が特定されない情報(ノンネームシート)で譲受候補企業に打診して、初期的な関心の有無を確認します。

秘密保持契約書締結

詳細情報を提供する前に秘密保持契約を締結し、双方が安心して検討できる環境を整えます。

企業概要書の提案

企業概要書(IM)を用いた提案を実施して、具体的な検討を進めます。ここではQAも行われます。

アドバイザー契約締結

交渉を進める意思が固まった段階でアドバイザー契約を締結し交渉調整や成約に向けた支援を開始します。

譲渡・譲受共通

TOP面談の実施

事前に、両社からの質問事項、アピールPOINTを纏めておきます。当日は交渉ではなく、カルチャーフィット、エンゲージメントの確認の場となります。

意向表明書基本合意契約の締結

この段階で独占交渉権が発生し、今後のM&Aに関する交渉に進んでいく合意を交わします。
★ここで基本合意報酬をお支払いいただきます。

デューデリジェンス

譲受側が専門家(税理士や弁護士等)を起用し、対象企業の財務や法務等のリスクを調査しますので、必要資料の準備や実査への対応をサポートします。

最終条件の調整

譲渡価格や契約条件、各種スキームやスケジュールなどを最終確認し、双方が納得できる内容になるよう、調整を行います。

最終契約の締結

最終契約前には契約内容についてのアドバイスや、リスク説明を様々な角度から分析して、ご理解できるように、丁寧に説明します。

クロージング

クロージングとは決済のことで、譲渡対価の受領と引き換えに、株式(その他必要なもの一式)を渡します。
★ここで成功報酬をお支払いいただきます。

ディスクロージャー

従業員や関係者に対して、M&Aについての開示を行います。どのように実施をするのかについては、事前に両社に確認をして最善のプランを策定します。

M&A後の支援

M&Aの目的は「企業の成長、発展、存続」です。
G.S.ブレインズグループのフルサポートにより、オーナーが安心して企業の始まりに集中できる環境を作ります。



サービス内容

G.S.ブレインズ事業承継パートナーズ		
M&A仲介 譲渡企業FA(ファイナンシャル・アドバイザー) 譲受企業FA(ファイナンシャル・アドバイザー) セカンドオピニオン	・M&A全般のプロセスマネジメント ・企業評価(バリュエーション) ・M&Aのスキーム構築	・対象会社の選定・評価、交渉支援 ・基本合意書、譲渡契約書等の作成支援 ・M&A全般に関するコンサルティング
G.S.ブレインズ税理士法人		
財務調査 (デューデリジェンス)	・企業価値評価 ・事業価値評価	・合併比率、株式交換比率算定 ・新株予約権の評価
企業・組織再編 コンサルティング	・資産、負債、純資産額の時価評価 ・正常収益力に関する調査	・運転資本及びキャッシュフローに関する調査、事業計画に関する調査
相続・資産運用 コンサルティング PMI(経営統合)支援	・M&A時における相続対策 ・M&A後の資産運用のアドバイス ・経営統合プロセスのコンサルティング	・M&A後の会計システム統合の支援 ・M&A後の経営支援(顧問)

M&A手数料

基本合意報酬

候補先との間にて、意向表明書受領時若しくは基本合意契約締結時(名称の如何を問わず甲らが候補先に対して、独占的に交渉する地位を付与する旨の規定が含まれるものをいい、書面を取り交わさない場合は、候補先による調査開始時又は最終契約締結に向けた協議開始時のうち先に到来する時)に、基本合意報酬として100万円(消費税は別途)をお支払いいただきます。なお、この基本合意報酬は理由の如何にかかわらず返還されないものとなります。

成功報酬

最終契約が締結されクロージングが実行された時、成功報酬として、下表の区分毎の手数料率を乗じて得られた金額の累計額(ただし、当該累計額が金1,000万円を下回るときは、金1,000万円とします。)に消費税相当額を加算した金額をお支払いいただきます。

報酬表

資産・株式等の譲渡金額	手数料率
5億円以下の部分	5%
5億円超 10億円以下の部分	4%
10億円超 50億円以下の部分	3%
50億円超 100億円以下の部分	2%
100億円超の部分	1%

※報酬表の「資産・株式等の譲渡金額」には、対象会社の全株式の譲渡金額総額の他、対象会社から役員に支払う退職金額、配当金額、自己株式の取得金額等が含まれます。「資産・株式等の譲渡金額」は、対象会社の譲渡価額算定の基準日となった時点の貸借対照表に基づき、営業権に相当する金額を含めて算出します。

※事業譲渡の場合における「資産・株式等の譲渡金額」は、譲渡対象事業にかかる移動時価純資産価額(営業権を含む。)とします。

※基本合意報酬は本条の成功報酬には含めない(内金として取り扱わない)ものとします。

※成功報酬の請求時には、成功報酬算定の基礎とすべき「資産・株式等の譲渡金額」を算定した計算明細書を交付します。

※基本合意報酬、及び成功報酬以外の着手金、月額報酬、解約違約金等は特段の事情がない限り、いたっておりません。

承継から成長戦略まで。M&Aをワンストップで支援します

この度、弊社G. S. ブレインズグループは、新たに「G. S. ブレインズ事業承継パートナーズ株式会社」を設立いたしました。

これまで弊社では、お客様の基盤を守るための株式の相続対策や、次世代を担う後継者育成の支援など、経営と財産の承継に力を注いでまいりました。しかしながら、後継者が不在の企業様において、最終的に「他社のM&A仲介会社を紹介して私たちのサポートはここで終わり」とせざるを得ない局面に幾度となく直面し、「これまで苦楽を共にしてきた顧問先様だからこそ、次の世代へのバトンタッチまで、私たちの手で責任を持って見届けたい」という強い思いが、この度の新会社設立の原点でございます。

また、M&Aは後継者問題の解決（譲渡）だけを目的とするものではありません。目まぐるしく変化する経営環境において、他社を買収する買い手の立場（譲受）にとっても、M&Aは今後の持続的な成長戦略を描く上で極めて重要な選択肢となります。「次の成長ステージへ向けて企業を買収したい」「新たな事業領域へ進出したい」という攻めの経営戦略をお持ちのお客様に対しても、力強いパートナーとしてその歩みをご支援して参りたいと考えております。

このように、譲渡・譲受の双方にまたがるM&Aのあらゆる側面において、幅広くきめ細やかなサービスを提供してまいります。

新会社には、日本M&Aセンターにて部長職を歴任したスペシャリストである河野俊を迎えました。M&A業界において10年以上の豊富なキャリアを持ち、これまでに主担当として50件以上、関与した件数は100件を超える実績を誇る、確かな知見とノウハウを持った専門家でございます。

これまでの税務・会計の安心感に、新会社の高い専門性とネットワークを掛け合わせることで、守りの事業承継から攻めの成長戦略まで、より強固な体制でお客様の永続的な発展をフルサポートできるものと確信しております。

G.S.ブレインズグループ
代表 近藤浩三



私はこれまで、100名を超える経営者様の「譲渡」や「買収」を成功に導いてまいりましたが、常に大事にしていたことは、「経営者様のお気持ちにとことん寄り添う」ということです。

創業の時に掲げた目標、夢、熱い想いを次の世代へ引き継ぎ、実現させることが「M&Aの成功」です。この素晴らしいM&Aを、少しでも多くの社長に届けたい。という志を同じくする、G.S.ブレインズ税理士法人与タッグを組み、この新会社設立に至りました。後継者問題の解決（譲渡）はもちろん、「会社を譲受して成長する」という攻めの経営戦略まで、全力でバックアップいたします。

「M&A」と聞くと少し身構えてしまうかもしれませんが、どうぞ肩の力を抜いてご相談ください。

「将来の選択肢を一度整理してみたい」「他社の事例を知りたい」「仲介会社からこんな提案を受けている」など、まずはアイデア出しの「壁打ち相手」としてお気軽にお声がけいただければ幸いです。

皆さまの会社のこれからの未来と一緒に描けるパートナーとして、これからどうぞよろしくお願いいたします。

G.S.ブレインズ事業承継パートナーズ株式会社
代表取締役 河野 俊



〒100-0006
東京都千代田区有楽町1-2-2 東宝日比谷ビル17F
Tel:03-6417-9627 FAX:03-5244-5260
<https://brains-inc.co.jp/>
info@brains-inc.co.jp