

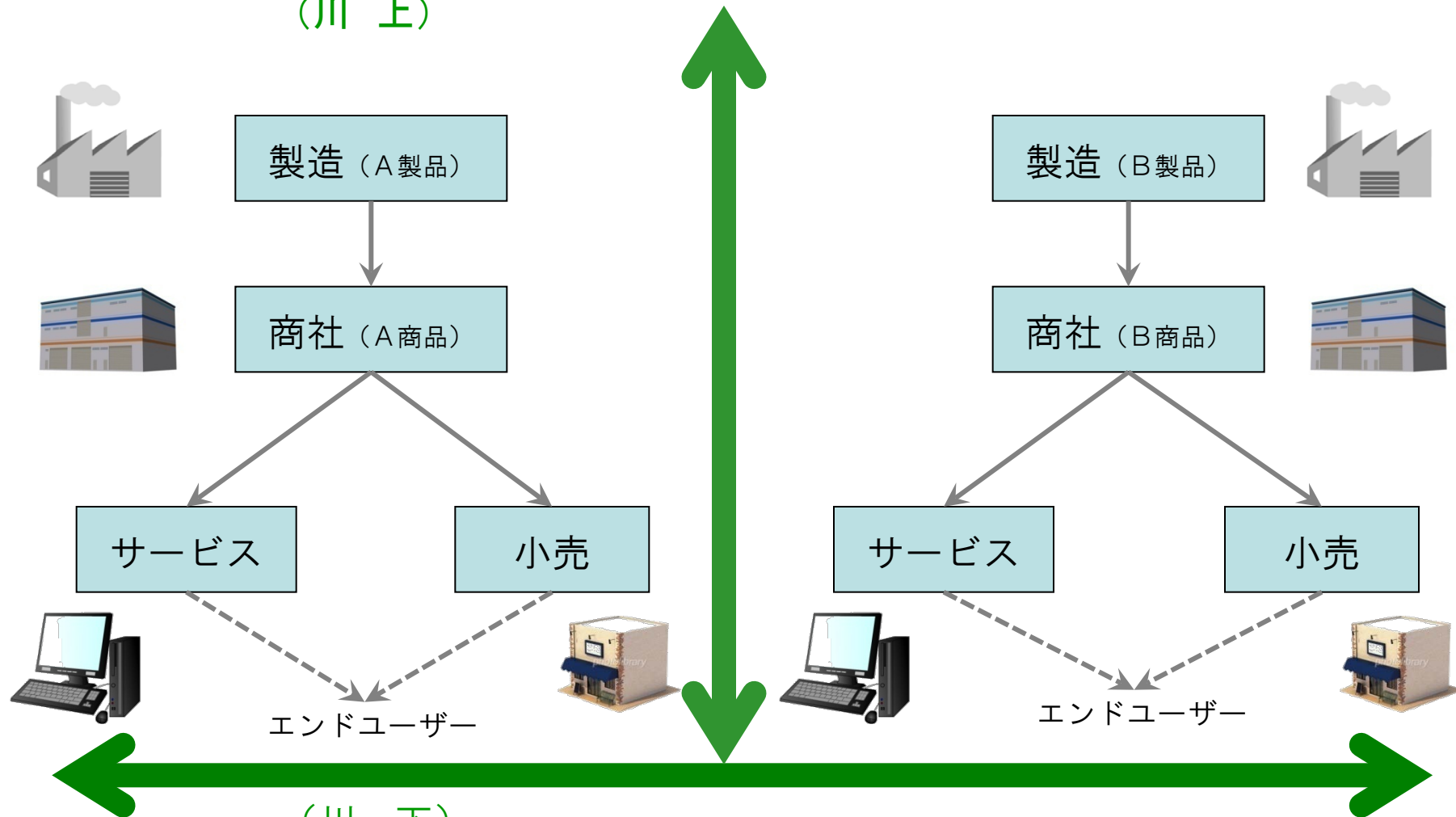
目次

- (1) マッチングの基礎知識
- (2) マッチング候補先の選定
- (3) 案件提案方法と交渉実務

- (1) マッチングの基礎知識
- (2) マッチング候補先の選定
- (3) 案件提案方法と交渉実務

マッチングの基礎知識 ~用語の確認~

(川上)



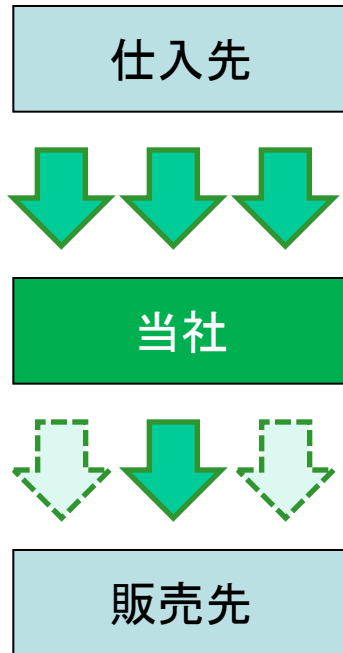
(川下)

「川上・川下」 「垂直・水平」の関係

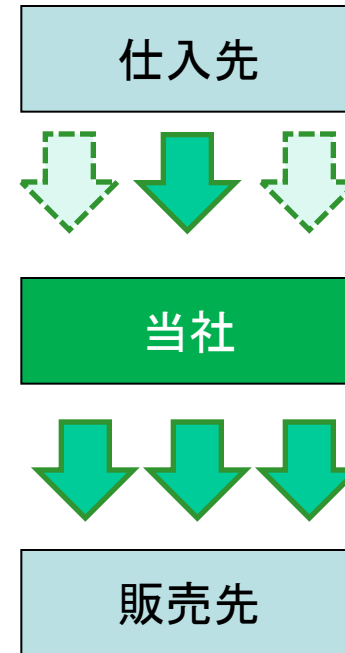
マッチングの基礎知識

～好不況による動き～

(不況時)



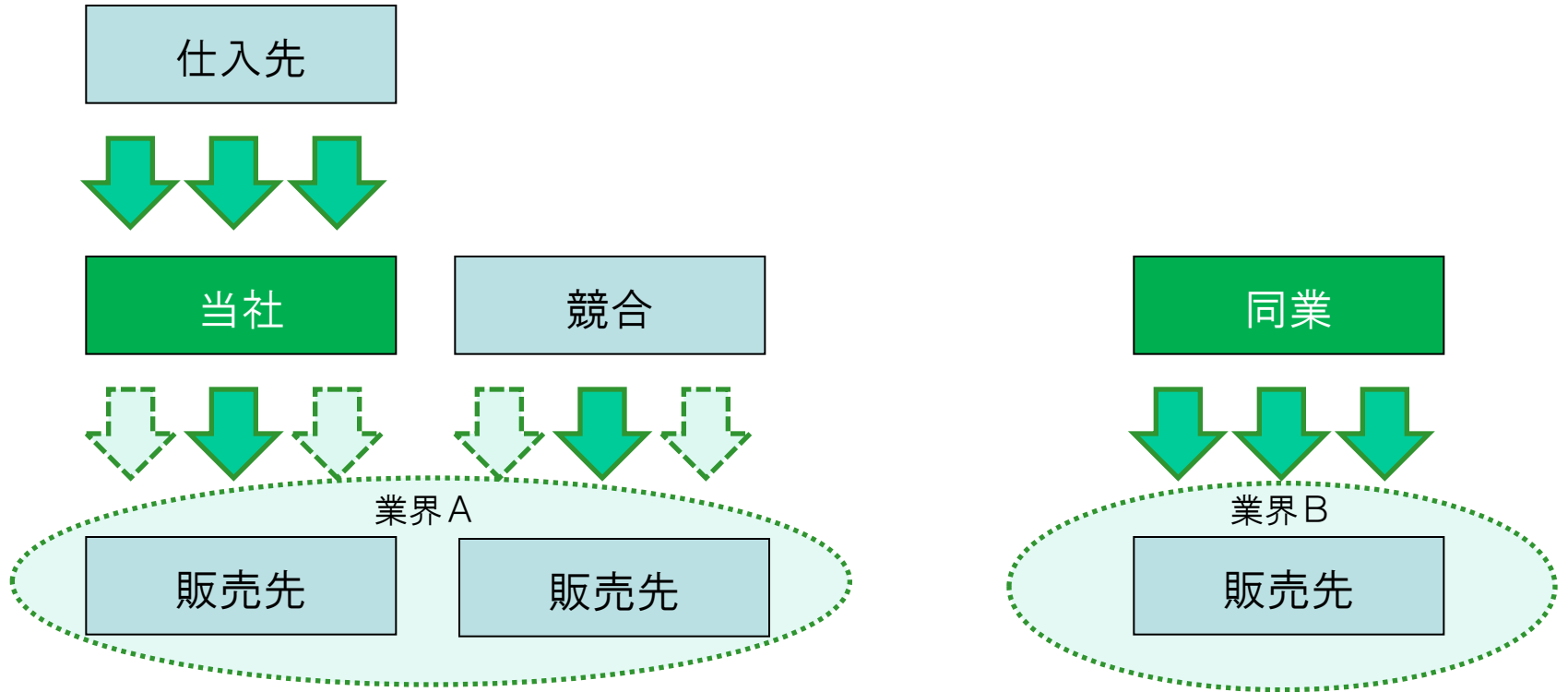
(好況時)



買収は、「足りない方向」に動いていく

マッチングの基礎知識

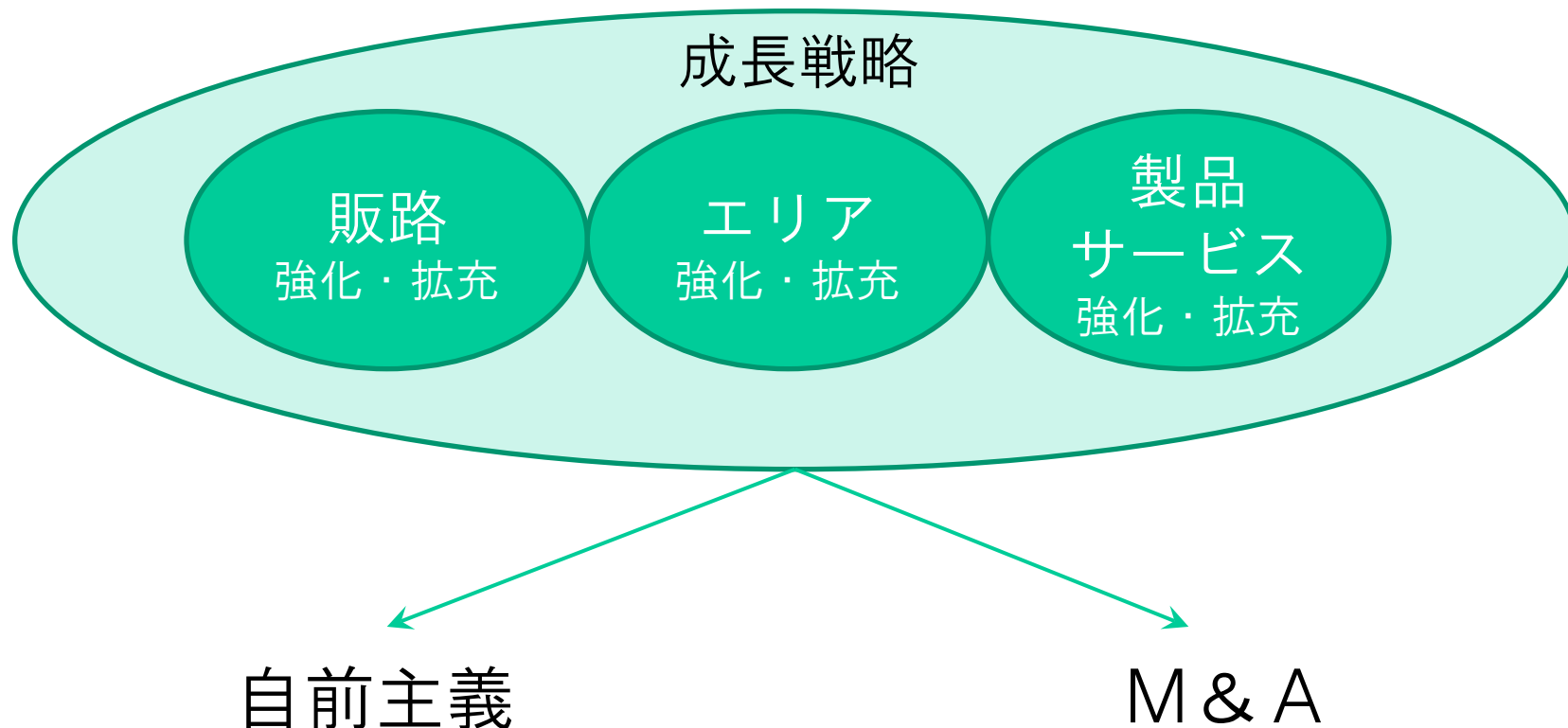
～隣接への展開～



競合を取り込むメリットがある業界は少ない

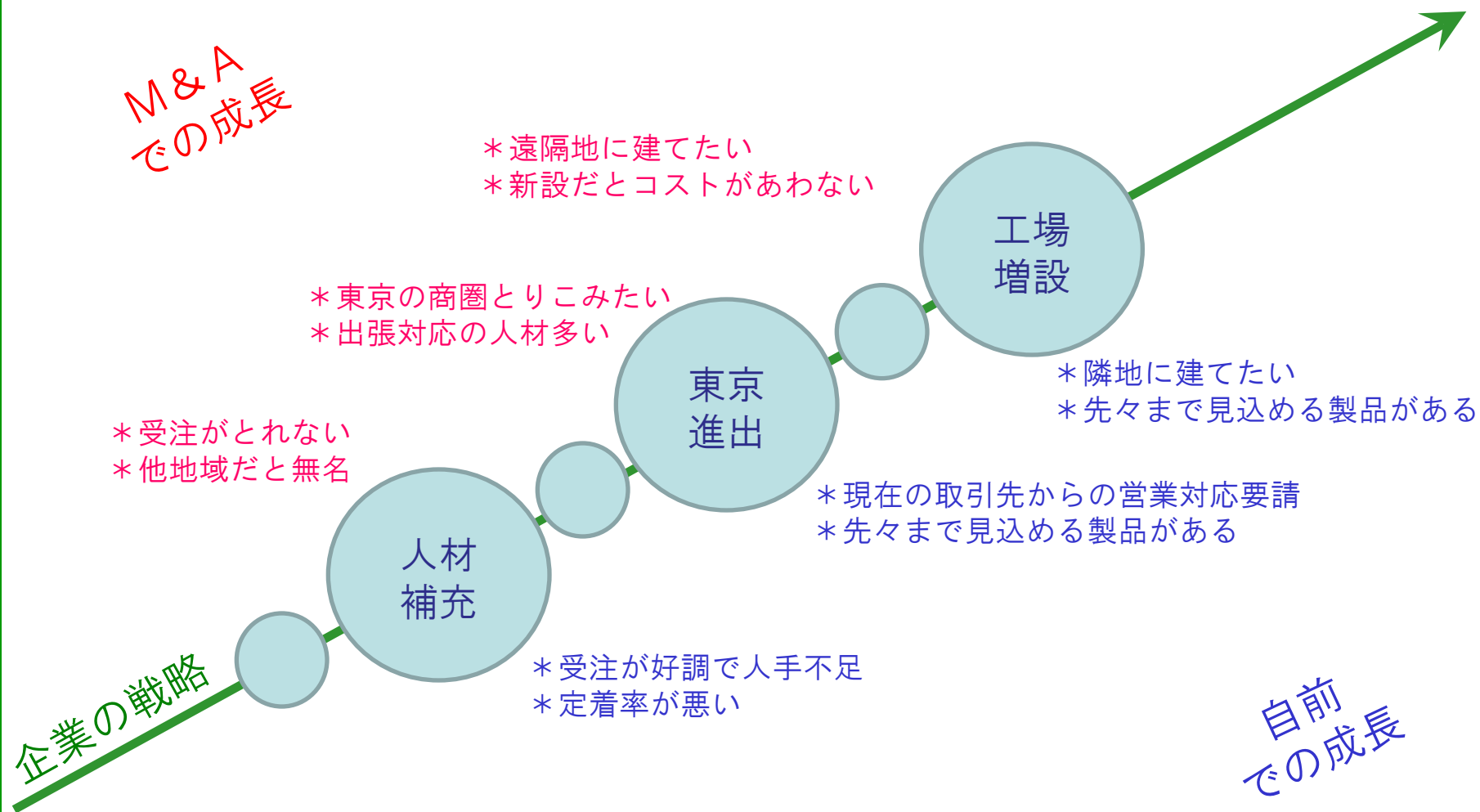
マッチングの基礎知識 ～自前かM&Aか～

自社を成長させたい＝経営者の本能



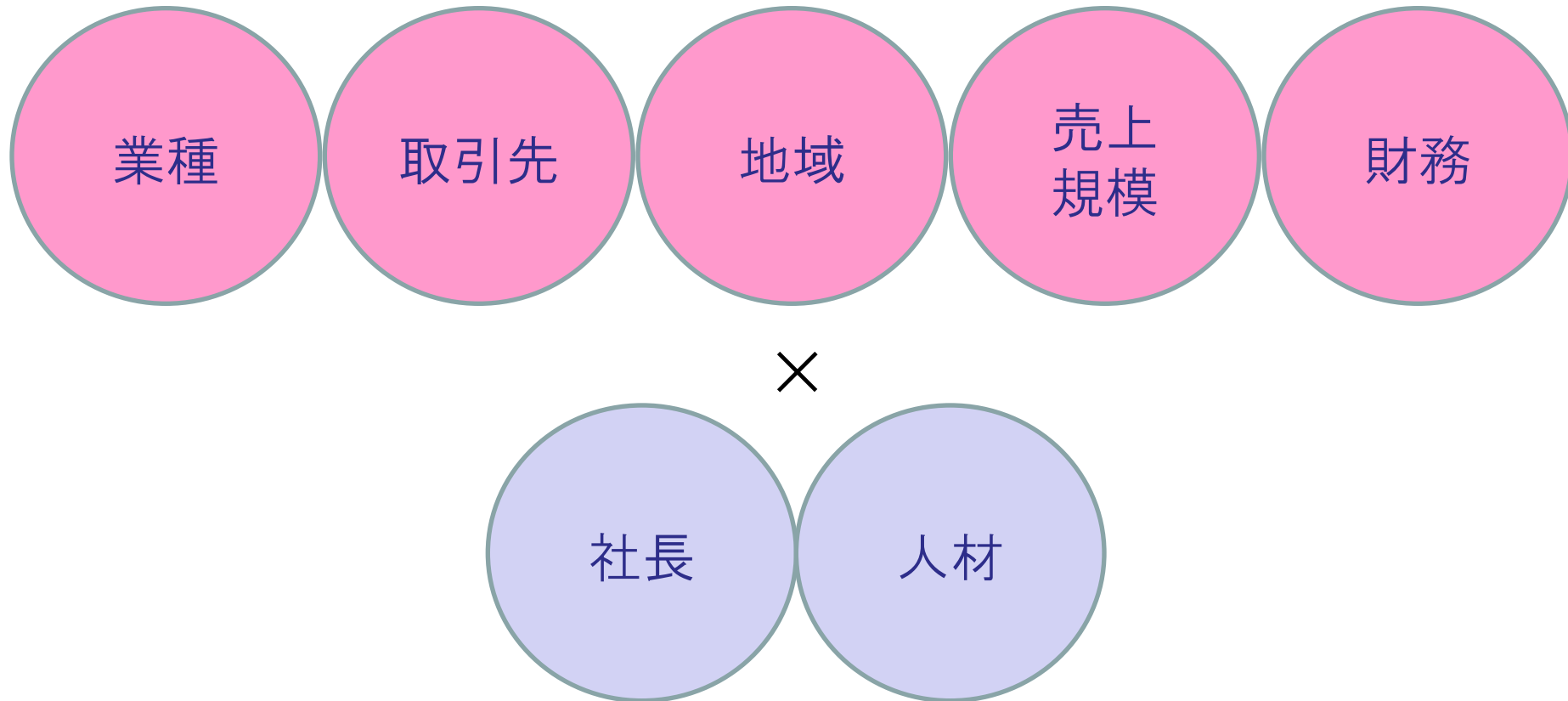
自前では時間と手間がかかる場合M&Aで

マッチングの基礎知識 ～戦略とM&A～



M & A ニーズは戦略の中に潜んでいる

マッチングの基礎知識



売れる会社「5つの要素」×人材

マッチングの基礎知識

	業種	地域	取引先	財務	売上・投資額
売れやすい ↑ ↓ 売れにくい	<u>買手・事例が多い</u> * 調剤薬局 * ソフト開発(IT) * ビルメンテナンス <u>売りが少ない</u> * 化学系 * 医療系	<u>都市圏</u> 東京 拠点が近隣	<u>代替きかない存在</u> 地理、技術、人的 <u>新規で取れない取引口座</u> 大手はとりにくい	<u>B/S・軽い</u> 現金・借入ともに少ない <u>高収益</u>	<u>売上・大</u> <u>投資額・小</u> 5億
	* アパレル * 金属加工 * 射出成形 * 土木・建設系 <u>売りが多い</u>	遠隔地 飛び地 <u>地方</u>	常に相見積 価格競争 <u>代替がきく存在</u>	<u>B/S・重たい</u> 現金・借入が過多 <u>低収益</u>	<u>売上・小</u> <u>投資額・大</u>

売れやすい・売れにくいを分類