



資金が無くても会社を買える 企業買収プロセス構築コンサルタント

M&Aを自力で行える仕組みづくり支援 企業価値の向上や事業承継実現の手段

精緻包括的なコンサル
社長の成功体験を投影

事業会社が企業価値を高めたり、人材不足で進まない事業承継を実現したりする手段として、M&A企業の買収・合併を自力で行える仕組みづくりを支援するコンサルティングで存在感を高めているのが『タフコンサルティング株式会社』だ。前職の中小企業時代、10年間で26社の会社買収案件に携り、15社27億円の資金調達によってM&Aを成功に導いた代表取締役の高畑豊さんの経験と知見を生かしたコンサルティングパッケージのプログラムはM&Aに必要な知識とノウハウを網羅した教科書ともい

えるほど精緻かつ包括的な構成だ。

コンサルティングは、高畑さん自ら企業に向いて、1回2時間、標準期間6カ月で9回行うパッケージ制。冒頭、M&Aを自力で行える社内体制を構築するための3大要素として秘密厳守ができる担当者を選定、営業・事業に精通した人材を選定、財務に強く金融機関との折衝能力のある人材の育成を挙げた上で、プログラムを進める。

第1回目の「現状認識と目指すべき方向性」では業界の経営環境の掌握やM&Aのメリット、デメリットなど、第2回目の「M&Aにおける自社の方針設定づくり」では相手企

業の選定戦略や条件の確認など、第3回目の「M&Aにおける価格の算出と交渉戦略」では希望する相手先の価格設定法や担当者とのコミュニケーションの実践法など、第4回目の「M&Aにかかる資金調達の戦略と調達法」では買収資金の確保するための要諦やM&Aに関する税金の注意ポイントなどを教示する。

第5回目の「相手先企業の財務情報の詳細な調査把握法」では、関連会社の掌握や資産、負債の管理確認など、第6回目の「対象会社に対する重要人物及びノウハウ等の確認」では実権者の把握やトップ同士の面談ポイントなど、第7回目の「労働関係の詳細な把握の実務」では就業規則、退職金規定の状況と考え方や労働組合との折衝と対応法など、第8回目の「相手先企業

の契約関係等の掌握の実務」では、業務上の契約の掌握手順と実務や訴訟紛争の注意点など、第9回目の「最終確認と長期戦略・重要人物の任務の在り方」では、契約関係の突合実務やクロージングにおけるアプローチの実務及び連続M&A戦略を解説する。

高畑さんは、M&Aに関するセミナーも開いていて、コンサルティングを受ける前にセミナーを受講すると、理解しやすくなるという。



代表取締役 高畑豊さん

タフコンサルティング 株式会社

☎ 03-5771-8108
 ⑤ 東京都港区白金3-1 13号日恵ビル2F
<https://www.taf-yt.co.jp/>

M&A買収プロセス構築コンサルタント
 タフコンサルティング株式会社



こちらからも
検索できます。

