M&A戦略策定
有望パートナー抽出



M&A(買収、合併、資本提携)は、企業成長・事業拡大に要する時間を短縮できる有効な手段の一つです。

M&Aを企業成長につなげるためには、経営戦略・事業戦略に沿ったM&A戦略を策定し、M&Aの目的・期待効果を明確にすることが肝要です。

三菱総合研究所(MRI)では、広範な産業分野での知見や外部環境(規制動向、技術動向)把握に強みを活かし、貴社事業領域におけるM&A戦略策定からM&A実行までを支援します。

	課題	MRIの貢献
1	**重要性は理解しているが、全社M&A戦略はない** ● 適切なリスクテイク方針や投資ポートフォリオ管理の考えがないままに場当たり的なM&Aを実施している ● M&Aの目的、手段、有望領域、人材・体制を把握できていない	**貴社に適した、M&A戦略を策定します** 目的の明確化とM&A基準策定 取組領域とM&A手段の検討 必要な人材・体制の構築支援
2	**アイデアにとどまり、必要なパートナーが分からない** ● 取り組みたい領域や事業アイデアはあるが、事業としてまとめられておらず、組むべきパートナーも整理できていない	**事業立上げを伴走支援し、パートナーリストを作成します** 事業立上げの伴走支援 事業戦略の策定 M&Aロングリストの作成
3	**ロングリストからショートリストへ絞り込めない** ● 誰と組むことが良いのか、連携後の効果(シナジー)を明確にできず、検討を前に進められない ● 社内説明に第三者による評価結果が必要	**M&Aによるシナジー導出や、簡易評価実施を支援します** 事業案・パートナー候補からのM&Aによるシナジーの具体化 パートナー候補の簡易評価実施

MRIは

全社でのM&A戦略策定や体制構築支援から

M&Aによる効果を明確化し、事業の具体化を支援します

▪ M&A戦略策定、有望パートナー抽出のご支援方法 ▪

M&A戦略策定、M&A準備支援の実施内容

全社組織、経営企画	M&A戦略	目的・手段の明確化	機能獲得やキャピタルゲインなど、全社としてのM&Aの目的と手段を明確化
		M&A評価基準の策定	全社組織／事業部門主導でのM&Aを適切に評価する基準やプロセス整備
		人材・体制の整備	M&A案件の評価やM&A実行支援、M&A後の経営管理に対応する組織を整備
事業部門	事業創出・M&A準備	取組領域の設定	全社組織／事業部門として注力するべき取組領域を外部環境動向などを基に設定ポートフォリオについても考慮
		事業戦略策定、事業検討支援	事業アイデアの具体化を含めて、事業創出に必要な戦略・計画策定を伴走支援
		M&Aによる効果の具体化	M&A実行に向けて、M&Aの効果の具体化を含む社内外への説明資料を作成
		ロングリスト・ショートリスト作成、簡易評価	M&A（買い）先候補となる企業リストの作成や簡易評価を含め有望候補を抽出

アウトプット

［M&A戦略策定］



［ロングリスト作成］



本資料に関するお問い合わせ先

株式会社 三菱総合研究所

service@ml.mri.co.jp