

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の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

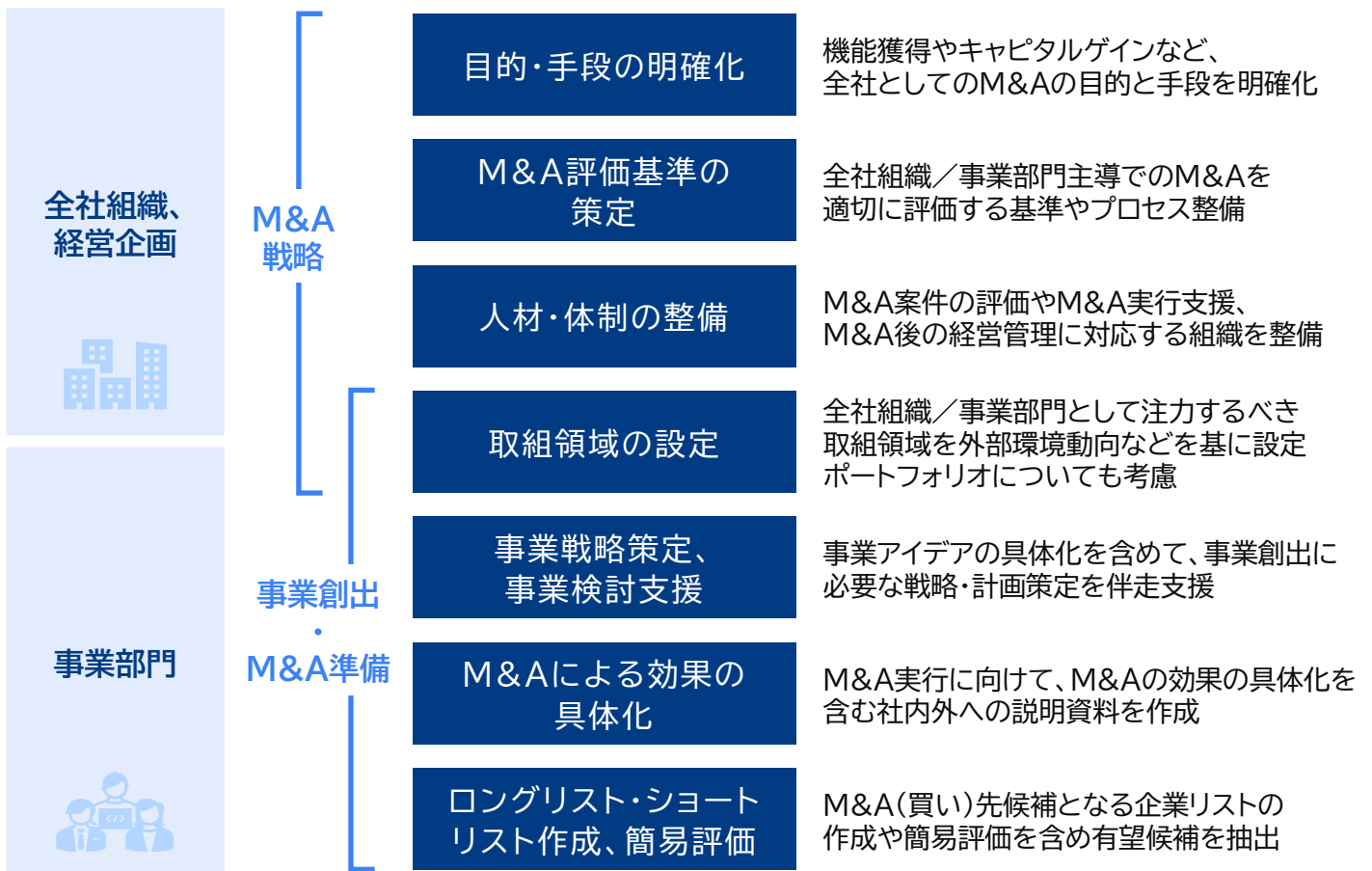
MRIは

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



アウトプット

[M&A戦略策定]



[ロングリスト作成]

パートナー戦略と有望パートナーの検討(米国)

ESS事業における役割・機能	期待する役割例	パートナー企業例
システム製造 (PCS含む)	・ 安価なシステムアップストアクターサービス対応 ・ ターゲット層への営業網を持つパートナーとのコネクション	[企業名]
新築 ホームビルダー	・ 新築建設時にPV導入を進める中、PVとセットでESS導入を顧客にアピールする接点構築	[企業名]
施工会社	・ ターゲット層への拡販力	[企業名]
販売・マーケティング ホームセンター (リフォーム用品店)	・ 新築/リフォーム予定のターゲット層への接点構築 ・ PVパネルを販売しているケース等	[企業名]
ディーラー	・ EVユーザーへの接点構築	(ディーラー会社等)
リース企業	・ 競争力のある企業への接点構築 ・ 顧客基盤を活かした売上の提供	(リース/PPAサービスを提供しているPV設置・施工会社との連携)
PPA事業者	・ 長期契約を前提とした実践的な最終顧客としての一括/複数発注	(主筆プレーヤー手前)
その他 拡張スキーム構築 協力企業	・ 中古部品減価償却の回収および維持・管理 ・ 信託/譲渡業務の代行	(PV設置・施工会社との連携)
施工	・ 目標競争力のある施工サービスの提供	[企業名]
アフターサービス	・ 保守サービスの設計 ・ メンテナンスや部品交換などのO&M実行	(PV設置・施工会社との連携)

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

営業本部

03-6858-3493

service@mri.co.jp

担当 | ビジネスコンサルティング本部 経営戦略コンサルティンググループ