

～お客様のあらゆる局面での課題解決対応業務を実施中～

先月号のこの場所では弊誌のバックナンバー販売が増加している、という内容をお伝えしましたが、“増加中”つながりでもうひとつ、個別対応業務があります。弊社では自主企画資料としてマーケットレポートを発刊しておりますが、これと同じくらいお客様の個別状況に応じたソリューション提供業務も行っています。

この個別対応業務、以前はいわゆる受託調査・依頼調査と呼ばれるものが大半を占めていました。○○市場のココをもっと詳しく、とか、○○市場における□□は今後どうなっていくのか?、自社開発した□□の市場性は?といった内容です。現在ではこれをベースにお客様のあらゆる局面での課題解決に向けたサポートをさせていただくようになっております。詳しくは下記弊社 HPをご覧下さい。

<http://www.yano.co.jp/consulting/>

これらはまさに個々のお客様ごとに内容をカスタマイズしていくことになりますが、このような取り組みの中である程度複数事案が見込み、弊社での対応も整えられているものをソリューションパッケージとして提案することを始めています。そのひとつに「業務提携パートナー探索業務」があります。下記にその案内資料からいくつか掲載します。このご提案ファイル（プロジェクト金額なども記してあります）、ご参考までご覧いただける方は編集部までご一報ください。

編集 A

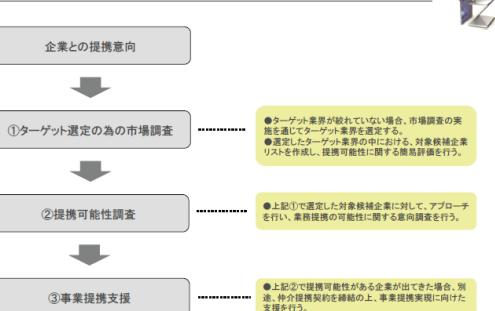
当ソリューションの狙いと業務スキーム

- 近年、様々な業界における事業環境の変化は激しく、自社のリソースだけで、常に状況変化にキャッチアップし続けることが非常に厳しくなってきています。
- また、国内市場は人口の減少とともに縮小していくことが避けられず、今後はグローバル市場への展開が重要な課題となっていく中で、企業全体の強化は今まで以上に必要になってきます。
- そうした中、今注目されているのは、他社とのアライアンス戦略です。将来の事業戦略を考える上で、他社との連携が重要な経営課題となりつつあるのです。
- 矢野経済研究所では、このようなアライアンス戦略実現のための、企業と企業とのパートナー関係構築のためのマッチング業務にも取り組んでいます。今回は、貴社にその企画をご提案いたします。



Copyright 2014 Yano Research Institute Ltd.

1. 業務提携支援の流れ



Copyright 2014 Yano Research Institute Ltd.

2. 支援業務の内容 (2 / 4)

| 対象業界 | 市場規模 | 成長性 | 収益性 | 評価 | 評価理由／所見など |
|------|------|------|-------|----|---|
| A業界 | 90億円 | 135% | 1.5% | B | 市場成長は見込めるものの、参入事業者増加を受け競争が激化しており、収益性は低い。 |
| B業界 | 30億円 | 102% | 10.0% | A | 現時点においては市場規模が小さく、成長性も低い。ただ、今後は★★★★という点を背景に市場が拡大する見込み。また、収益性も安定している。 |
| : | : | : | : | : | : |

| 企業 | 企業概要(所在、資本金、従業員、売上、経営者情報等) | 提携可能性評価 | 評価理由／所見など | 備考 |
|----|----------------------------|---------|--|----|
| A社 | ★★★★ | A | A社は幅広い分野向に事業を展開しており、★★事業はその中の1事業分野にぎり。また、近年幾合企業において、売上もやや伸び悩む傾向にある。 ★★事業は同社にとってノンコア領域の事業になるのではないかと思われるが、事業譲渡の可能性はあるのではないかと思われる。 | |
| B社 | ★★★★ | C | B社はオーネー系企業になる。現在の社長は若く、昨年、代替わりをしたばかりである事から、会社譲渡を行った可能性は低いといわれる。 | |
| : | : | : | : | : |

Copyright 2014 Yano Research Institute Ltd.

2. 支援業務の内容 (4 / 4)

3. 事業提携支援

提携可能性調査の結果、貴社との提携に興味を示す企業があり、貴社が当該企業との個別交渉を希望する場合は、事業提携支援を行います。

事業提携支援を行う場合は、別途、仲介提携契約を締結する。

事業提携支援では、主に以下のようないふる（M & Aの場合）で、提携実現に向けた支援業務を実施する。

- ①トピ面談／工場見学等の実施
- ②意向表明と買収価格等の条件交渉
- ③基本合意書の締結
- ④買収監査
- ⑤最終条件の交渉
- ⑥最終契約の締結・クロージング

4. その他

提携可能性調査業務は、事業提携支援業務を実施する前段階のプレ調査として実施するものになります。

従いまして、本件業務（提携可能性調査業務）を実施する場合の留意点としまして、当該業務を行った上で、調査が当社に事前了承を得ずに直接交渉を行った場合は止させていただきます（直接交渉の禁止）。

なお、本件留意点（直接交渉の禁止）は、提携可能性調査業務の契約期間満了後、2年間には有効とさせていただきます。

Copyright 2014 Yano Research Institute Ltd.

86