

～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。〇〇市場のココをもっと詳しく、とか、〇〇市場における□□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 をご覧ください。

<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となりますが、このような取り組みの中である程度複数事案が見込め、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、常に状況変化にキヤッチアップし続けることが非常に厳しくなっています。
- また、国内市場は人口の減少とともに緩やか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課題となっていく中で、企業体力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慮の上で、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。

取引成立!

Copyright 2014 Yano Research Institute Ltd.

1.業務提携支援の流れ

- ①ターゲット選定の為の市場調査
 - ターゲット業界が絞れていない場合、市場調査の実施を通じてターゲット業界を選定する。
 - 選定したターゲット業界の中における、対象候補企業リストを作成し、提携可能性に関する簡易調査を行う。
- ②提携可能性調査
 - ①上で選定した対象候補企業に対して、アプローチを行い、業務提携の可能性に関する意向調査を行う。
- ③事業提携支援
 - ①②上で提携可能性がある企業が出てきた場合、別途、仲介提携契約を締結の上、事業提携実現に向けた支援を行う。

Copyright 2014 Yano Research Institute Ltd.

2.支援業務の内容 (2/4)

約款番号	市場価値	成長性	収益性	評価	評価理由/所見など
A業界	90億円	135%	15.5%	B	市場成長は見込みあるものの、参入事業者増加を受けて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、得意先情報等)	提携可能性評価	評価理由/所見など	備考
A社	*****	A	A社は幅広い分野向けに事業を展開しており、●●●●事業はその中の1事業分野にすぎない。また、近年競合企業におかれ、売上もやや伸び悩む傾向が見られる。 ●●●●事業は同社にとってコア領域の事業になるのではないかと見られる。事業譲渡の可能性はあるのではないかと想定される。	
B社	*****	C	B社はオーナー系の企業になる。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、会社譲渡を行う可能性は高いと見られる。	
：	：	：	：	：

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、貴社との提携に関心を示す企業があり、貴社が当該企業との個別交渉を希望する場合は、事業提携支援を行う。
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、主に以下のような流れ（M & Aの場合）で、提携実現に向けた支援業務を実施する。

- ①トップ面談/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て、当社がアプローチを行った企業に対して、貴社が当社に事前了承を得ずに直接交渉を行う事は禁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年間は有効とさせていただきます。

Copyright 2014 Yano Research Institute Ltd.