

2012年1月

M&A 業務受託サービス ～M&A パートナーサービス～  
提供のご案内

OGI グループの株式会社日本 MA ソリューション(代表取締役会長 足立伸)では、それぞれの御客様にとって、最適な M&A を実現していただくために、戦略策定、候補先の選定、最終ご契約(クロージング)に至るまで、M&A 業務を受託するような形で、包括的、かつ継続的に支援させていただく「M&A パートナーサービス(通称:MAP サービス)」をサービス開始致しました。

MAP サービスは M&A や提携のニーズのある企業様に、M&A/提携戦略の企画・立案に関するコンサルテーションからスタートし、企業様の買収や売却、また資本提携・業務提携の相手先の探索とアプローチを実施いたします。さらに次の段階においては実際の M&A や提携の実施サポートまでを含む、オールインワンの M&A 業務受託・アドバイザーサービスです。

MAP サービスの最大の特徴は株式会社日本 MA ソリューションの拠点網・提携先情報網と弊社の強みである営業行動力(膨大な企業訪問量)を活かして、お客様企業のご計画に合致する事業(企業)情報にターゲットを絞り、徹底した情報収集に努めご提供いたします。

サービス内容に含まれるもの

- ・具体的な戦略やご計画のヒヤリング
- ・ご計画に即した案件情報のリサーチ、収集およびご提供
- ・候補先様との交渉サポート
- ・デューデリジェンスサポート
- ・ご契約および M&A・経営プラン策定に関するサポート
- ・月次の活動実績ご報告

ご契約期間

最低 3 ヶ月以上

戦略のヒヤリングから候補先の情報収集・選定・交渉、ご契約まで、最低 3 ヶ月が必要となります。

サービスサイト Url

<http://www.masolutions.co.jp/service/map-service.html>

■ 株式会社日本 MA ソリューションについて

事業承継、集中と選択のための事業譲渡やパートナーとの提携(アライアンス)のニーズ、あるいは、事業拡大、新規事業領域への進出、多角化、新地域への進出のための M&A やアライアンスのニーズ。大手企業だけでなく中堅・中小企業においても、M&A やアライアンスは必要不可欠な事業戦略のひとつとなっています。しかし、M&A の実現に最も重要とされる案件情報を、実際にはどれだけの企業が充分に知り得ているのでしょうか。私たち日本 MA ソリューションは、強みとする“量とスピード”の行動力を基に構築した国内最大の情報データベースと、弁護士・会計士・金融機関様などの提携ネットワークを駆使し、企業規模や業界、地域を問わず、他に類を見ないボリュームの M&A 情報をご提供すると共に、それぞれの顧客企業に応じた課題の早期解決に向けて、M&A に関するあらゆるサービスをご提供いたします。

■ OGI グループについて

OGI ホールディングスは、事業領域や国内外を問わず、今後の発展・成長を遂げる企業に出資・投資、支援を行う、ホールディングカンパニーです。M&A・投資事業部門の(株)日本 MA ソリューション、不動産事業部門の(株)マイランドをはじめ、さまざまな事業部門に挑み、変化と創造を続けることで、企業価値の向上を図っています。そして、一つひとつの事業の成長を、OGI グループとしてより成長できるシナジーの発揮につなげます。あらゆる業種・業態に横断的な展開を果たすことで新たな価値を創造し、社会をよりよく進歩させること。私たちの基本理念はここにあります。  
<http://www.ogigroup.co.jp/>

■ 本件に関するお問合せは

株式会社日本 MA ソリューション

〒106-6029 東京都港区六本木1丁目6番1号 泉ガーデンタワー

TEL:03-6703-0150 Fax:03-6703-0115

オフィシャルサイト URL: <http://www.masolutions.co.jp/>