

2006年11月15日

報道関係各位

アビーム コンサルティング株式会社

アビーム M&A コンサルティング、

「M&A を成功に導くビジネスデューデリジェンスの実務」を刊行

～現場を熟知したコンサルタントによる、企業価値査定に役立つノウハウを紹介～

アビーム M&A コンサルティング株式会社の編書「M&A を成功に導く **ビジネスデューデリジェンスの実務**」が、中央経済社より刊行されましたので、お知らせいたします。

1990年代後半以降、日本における M&A 案件は増加傾向にあり、2004年には10年前に比べて約4倍に増加したといわれています。その中でも、東京三菱銀行とUFJ銀行の合併やソフトバンクのボーダフォン日本法人買収などに代表されるような大型の M&A 案件が増え、企業が M&A を実施する際に、買い手側が対象会社の経営実態を調査する「デューデリジェンス（企業価値査定）」に携わる人員への需要はますます高まっています。この調査によって、買い手側の企業は、対象会社のもつリスクを把握でき、M&A 後のシナジー効果も事前に算出できることから、デューデリジェンスは M&A の成否を握る重要なステップといえます。近年では、デューデリジェンスの不十分さが取り沙汰されることも多く、M&A 案件の成功には絶対に欠かせないプロセスであるという認識が高まりつつあります。今後は、従来の限られた範囲の専門家だけでなく、経営に携わる多くのビジネスパーソンにとって、企業の経営実態を見極める目が必要となってくるのは必至です。

しかしながら、デューデリジェンスの中でも、事業そのものに焦点をおいたビジネスデューデリジェンスの方法論や考え方については必ずしも一般的なノウハウがあるわけではなく、統一された用語が存在しているわけでもありません。相手方のリスクを発見するために行うのか、または相手方とのシナジー効果による可能性を発見するために行うのか、目的によっても実施方法が異なるため、実際の現場においても、方法論や用語の違いにより混乱する場面が多くみられ、実務に支障をきたすこともあります。

本書では、数々の M&A 案件を手がけてきた編者が、共通した方法論・知識の礎になればという想いから、現場で M&A 案件に携わるビジネスマンに向けて、アビーム M&A コンサルティングの核ともいえるこれまでの方法論を公開しています。多くの事例や、実際の現場でのエピソード、役立ったスキルを交え、今後、M&A 案件に携わる担当者やコンサルタントの方が、短期間で行うデューデリジェンスの勘所を学ぶための最適な一冊となっています。

<著者コメント>

現在、我が国において、M&Aは急激に増加していますが、実務家の間では必ずしも共通のターミノロジー、知見、方法論が共有されるに至っておらず、実務の遂行にあたって、関係者において多少の混乱が見られます。そこで本書の刊行により、M&A、特にビジネスデューデリジェンスに携わる実務家の間で、共通のターミノロジー、知見、方法論を共有化する機会を提供したいと考え、筆をとりました。本書がM&A業界、ビジネス界の発展のために何らかの貢献をすることができれば幸いです。

【出版概要】

書名： M&Aを成功に導くビジネスデューデリジェンスの実務
編者： アビームM&Aコンサルティング
発行： 中央経済社
体裁： 396ページ
価格： 4,600円（税抜き）
発行日： 2006年11月20日

【主要目次】

- 第1部 ビジネスデューデリジェンスの概要
 - 1章 デューデリジェンス
 - 2章 ビジネスデューデリジェンス
 - 3章 M&Aは企業価値を上げるか

- 第2部 ビジネスデューデリジェンスの具体的な進め方
 - 4章 ステップ①：ビジネスデューデリジェンス計画の策定
 - 5章 ステップ②：事業構造分析
 - 6章 ステップ③：業績構造分析
 - 7章 ステップ④：「分析結果の整理」と「修正事業計画の策定」
 - 8章 ステップ⑤：中長期シナジーの抽出
 - 9章 ステップ⑥：Quick Hitsの抽出
 - 10章 ステップ⑦：アクションプランの策定
 - 11章 他のデューデリジェンスとの連携
 - 12章 ビジネスデューデリジェンスの結果の反映
 - 13章 エクスターナルデューデリジェンスとショートデューデリジェンス

14章 売り手・対象会社へのメッセージ

第3部 ビジネスデューデリジェンスのテクニック

15章 ビジネスデューデリジェンスの実施に必要な“技法”

16章 便利なチャート集

17章 ビジネスデューデリジェンスとバリュエーション



アビーム M&A コンサルティングについて

アビーム M&A コンサルティングは 2005 年にアビーム コンサルティングより分社し、M&A を核としたサービスを提供しています。買収・売却等の M&A 戦略の策定から、マッチング、ストラクチャリング、デューディリジェンス、バリュエーション、フェアネスオピニオン、バリューアップ支援まで M&A に関する幅広いサービスを展開する M&A プロフェッショナルファームです。

アビーム コンサルティングについて

アビーム コンサルティングは、アジアを中心とした海外ネットワークを通じ、それぞれの国や地域に即したグローバル・サービスを提供している総合マネジメントコンサルティングファームです。戦略、BPR、IT、組織・人事、アウトソーシングなどの専門知識と、豊富な経験を持つ約 2,600 名のコンサルタントを有し、金融、製造、流通、エネルギー、情報通信、公共などの分野を担う企業、組織に対し幅広いコンサルティングサービスを提供しています。2006 年 3 月期 連結売上高は 324 億円（米国会計基準準拠）。

本件に関するお問い合わせ先

アビーム コンサルティング株式会社

コーポレートマーケティング部 高橋、田口

住所：〒100-006 東京都千代田区有楽町1-10-1 有楽町ビルヂング

電話：03-3501-8355（部門代表） FAX：03-3501-8240 E-mail：japan@abeam.com