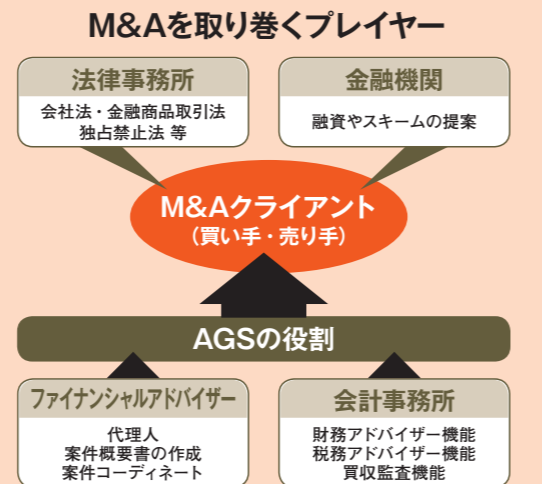


M&A支援実績1000件を超える実力ファーム

M&Aトータルサポート

| | |
|-----------|------------------------------------|
| 案件概要書の作成 | 提携候補先に対する案件概要書を作成 |
| スキーム構築 | 事業・会計・税務等を総合的に検討して最適スキームを構築 |
| 会計・税務相談 | 会計・税務上の検討課題を検証 |
| バリュエーション | 代表的な企業評価手法を用いて、企業の実態に即した企業価値を査定 |
| 意見書の作成 | 算定書に対する意見書を作成 |
| デューデリジェンス | 実態バランスや財務内容を正確に把握するとともに、収益力についても調査 |
| アフターM&A | 会計制度の統一から月次連結の体制整備の構築まで、連結決算をサポート |



小林知之本部長

廣渡嘉秀代表

中でデューデリジェンスだけを行うということは今でも多い。だが他の事業で企業戦略などあらゆる経営相談にのっているという立場から、会計・税務相談やM&Aスキームの構築はもろろんのこと、M&A実現までの過程を実務的にトータルサポートするようになった。これがM&AにおけるFAにあたる事業である。また、時には経営相談に乗るクライアントから買収の相談を受けることもある。それらは巨大なクライアントネットワークを通じ、適切な企業探しを実現する。つまり案件の創出やソーシングという分野にまで支援内容を拡大できるようになったのである。これが結婚式場でありながらトータルプランニングを行う

う支援、いわばハイブリッドFAといえるべきM&A支援なのである。ではこうしたハイブリッド型のM&A支援は、クライアントにどのような形で還元されるのか。一つ目が価格だ。AGSグループの場合、前述のようにソーシングからエグゼクティブまでのトータルな支援を受けることが可能となる。そのため、通常であればFA・デューデリジェンスなど別々に必要となる支援企業を一元化することができ、支援に関する費用を削減することができるのである。

二つ目はM&A後の支援だ。言うまでもなくM&Aの実行は手段であり、目的ではない。重要なのは実行後、いかに企業の成長を実現できるかとなる。そこで必要なのは、受け入れた企業のどう管理し、組織を改善していくかとなる。とはいえ、一般的なFAの場合にはM&A実行までがサービスであり、その後の統合作業については関与しない場合がほとんどだ。だが経営コンサルティングがサービスの根幹となるAGSにおいては必ずしもそうではない。被買収企業の財務会計・管理会系の見直しや内部統制支援など、アフターM&Aにおけるさまざまな面での経営支援を提供できる強みがあるのだ。

AGSグループ 廣渡嘉秀代表

M&Aはよく結婚にたとえられる。仲介業者が仲人だとすれば、それぞれの専門分野からアドバイスをを行う士業はさしずめ結婚式場といったところ。もとは式場という立ち位置ながら、いまでは相手探しや結婚全体を指揮し、トータルでプランニングするのがAGSグループ（東京都中央区）である。株式会社AGSコンサルティングとAGS税理士法人から成り、公認会計士45名、税理士50名、総勢200名を擁する総合アカウンティングファームである。「もともとM&A支援事業は26年前から行っていました。しかしここ5年ほど前からはデューデリジェンスやバリュエーションといった専門家としてのアドバイザー業務だけではなく、FAやソーシングまでも担当ようになってきました」

こう語るのは廣渡嘉秀社長だ。AGSグループが展開するのはM&A支援だけでなく、MS（マネジメント・サービス）事業・IPO支援・企業再生支援・国際業

務支援・事業承継支援などさまざま。いわば常に経営者のそばに立ち、あらゆる分野で相談役となってきたのである。

顧客数が法人約1000社、個人約600名にまで拡大する中、経営者と直接コンタクトを取ることのできる、他社にない独自のネットワークを形成してきた。その結果、毎年100〜150件、累計1000件を超えるM&Aに関わり、トムソンロイターが発表するアドバイザーランキングの常連という確固たる地位を築くまでに至ったのである。

この多数の実績と独自のネットワークは、M&A支援事業の内容を変化させた。AGSの基盤となるのはMSと呼んでいる税務・会計業務であり、もともとはM&A支援の内容もそれらの専門的見地からのアドバイスであった。具体的に言えば、買収先企業の財政状態や収益力、財務リスクの分析を行うデューデリジェンスにあたるものだ。当然これらは継続して行っており、M&A案件の

DATA

所在地：東京都中央区
 設立：1988年
 事業内容：M&A支援 IPO支援
 税務・会計支援 事業承継支援
 企業再生支援 国際業務支援

AGSのM&A支援におけるクライアントはリピーターが多い。M&Aをきっかけに付き合いがはじまり、その後も経営支援を受けるクライアントは多い。彼らはその後また別のM&Aを検討し、その支援を依頼する。こうした流れから、中には年に5回もM&A支援を依頼するクライアントもいるという。M&Aとは総合的な経営戦略の一つの手段に過ぎない。だからこそ経営全般に関わる支援を行う企業にM&Aを支援してもらおうというわけだ。

「バイサイドにとつてM&Aは事業規模の拡大や新規事業の開拓などを実現するためのものです。重要なのはM&A実行後にいかにその効果を実現できるかですので、経営全体を見ることができ私たちが選ばれるようになったのだと思います」(M&A事業本部本部長 小林知之税理士)