譲渡企業様（売り手企業様）向け
株式会社M&A Do紹介資料

M&A Do

無断転載複製を禁ず Copyright © 2024. M&A Do All Rights Reserved.

当社紹介

企業名	株式会社M&A Do	従業員	7人 (アルバイト・業務委託含む)
設立	2021年4月	事業内容	M＆A仲介支援事業 事業承継支援事業 補助金申請代行支援事業
代表取締役	濱田 啓揮		
所在地	【本社】 〒104-0061 東京都中央区銀座1-22-11 銀座大竹ビジデンス2階	登録機関	M&A支援登録機関（経産省）

■ 代表紹介



株式会社M&A Do
代表取締役
濱田 啓揮（相続診断士、M&Aシニアエキスパート）

慶應義塾大学理工学部を卒業後、株式会社日本M&Aセンターにて勤務し、独立。

父親が精密板金加工業、祖父が蕎麦屋、叔父が歯科クリニックをそれぞれ経営し、創業家に囲まれて幼少期～学生生活を過ごす。現在は父親の精密板金加工業にも営業・広報として従事。

無断転載複製を禁ず Copyright © 2024. M&A Do All Rights Reserved.

当社の5つの特徴

1. 売り手企業から手数料を一切徴収しない透明な報酬体系
M&A Doの最大の特徴は、売り手企業から一切の手数料を徴収しない透明な報酬体系です。一般的な仲介会社は、売り手企業からも手数料を徴収することが多く、これが売り手企業にとって大きな負担となります。しかし、M&A Doでは、売り手企業の利益を最優先に考え、買い手企業からの成功報酬のみを受け取る仕組みを採用しています。このアプローチにより、売り手企業は手数料の心配をすることなく、最適な取引条件を追求できます。

2. 税務面の最適化を実現する専門家との連携
M&A取引では、税務面の最適化が成功の鍵を握ります。M&A Doは、税務の専門家と密接に連携し、売り手企業にとって最も有利な税務スキームを提案します。例えば、会社分割や株式譲渡など、税務面での負担を軽減できる選択肢を提供することで、売却後の資金を最大限確保します。このように、税務面での戦略的なサポートを通じて、企業の成長を後押しします。

3. 広範なネットワークを活用した複数の買い手候補の提供
M&A Doは、広範なネットワークを活用して、多くの買い手候補を売り手企業に提示します。複数の買い手候補が存在することで、買い手間の競争が生まれ、売り手にとってより有利な取引条件が引き出されます。M&A Doは、国内外の多様な業界や業種にわたるネットワークを駆使し、売り手企業に最適な買い手を見つけることに長けています。

4. 市場に基づいた現実的な価格設定のサポート
M&A Doは、現実的な価格設定を重視します。市場調査に基づいた適正な価格を提示し、過度に高い期待を抱かせることなく、着実に取引を進めることができるようサポートします。これにより、取引成立の可能性を高め、売り手企業がタイムリーに望む結果を得られるようにします。

5. 非専任契約による柔軟なサポート体制
M&A Doは、専任契約を結ばず、非専任契約での依頼を受け付けています。これにより、売り手企業は他の仲介会社とも同時に取引を進めることができ、より多くの選択肢を持つことができます。M&A Doの非専任契約は、売り手企業の柔軟な意思決定を尊重し、最適な取引条件を追求するための自由度を提供します。

無断転載複製を禁ず Copyright © 2024. M&A Do All Rights Reserved.

M&A Doの報酬体系と同業他社の報酬体系　比較

✓ 着手金、月額報酬、中間報酬、成功報酬も含めて一切の費用は発生いたしません。
✓ 金銭的ご負担無く本件の可否についてご検討いただける点が特徴です。

	M&A　Do	同業他社
着手金	無償	無償
企業価値算定	無償	無償
月額報酬	無償	無償
中間報酬	無償	基本合意時
成功報酬	無償	成約時、最低手数料2,500万円

無断転載複製を禁ず　Copyright © 2024. M&A Do　All Rights Reserved.

M&A Doの報酬体系と同業他社の報酬体系　比較

例：買い手企業からの投資評価額が1億円の取引の場合

	買い手企業 実質買収額	買い手企業 手数料	売り手企業 手数料	**売り手企業 実質売却額**
M&A Do	**1億円**	1,000万円	0円	**9,000万円**
同業他社	**1億円**	2,500万円	2,500万円	**5,000万円**

同じ取引において、同業他社を経由して進めた場合
最終的な評価額において4,000万円の損

投資評価額が大きくなることに比例し、損をする額はさらに拡大します。

無断転載複製を禁ず　Copyright © 2024. M&A Do　All Rights Reserved.

資本承継の選択肢

選択肢	良い点	留意点
社内での承継 (親族 役員等)	✓　独立経営を維持できる ✓　会社の実状を知っている役職員に任せることにより、 ✓　安心感がある ✓　従業員や会社関係者から理解を得やすい	✓　後継者が個人保証や様々な責任を負う ✓　多額の株式買取資金が必要となる ✓　経営者としての能力・資質に不安が残る可能性 ✓　社風や文化の変化は少なく、将来的な発展性が弱い
社外への承継 (M&A)	✓　相乗効果による会社の発展が期待できる ✓　従業員の活躍の場が広がる ✓　株式の現金化により、創業者利益を最大限受け取ることが可能となる ✓　後継者の経済的・精神的負担が軽い	✓　独立経営ではなくなる (ただし独立性が維持されるケースも多い) ✓　独自での情報収集が困難 ✓　納得のいく条件が出てくるかは分からない
株式公開 (上場・IPO)	✓　人材採用や資金調達がしやすくなる ✓　従業員のモチベーションが高まる	✓　多額のコストがかかる ✓　既存株主は一部しか売り出せないため、株式の承継課題は残る

どの選択肢も一長一短でございますので、
最終的にどの選択肢を選ぶにしても、他の選択肢と十分に比較検討することが重要だと考えております。

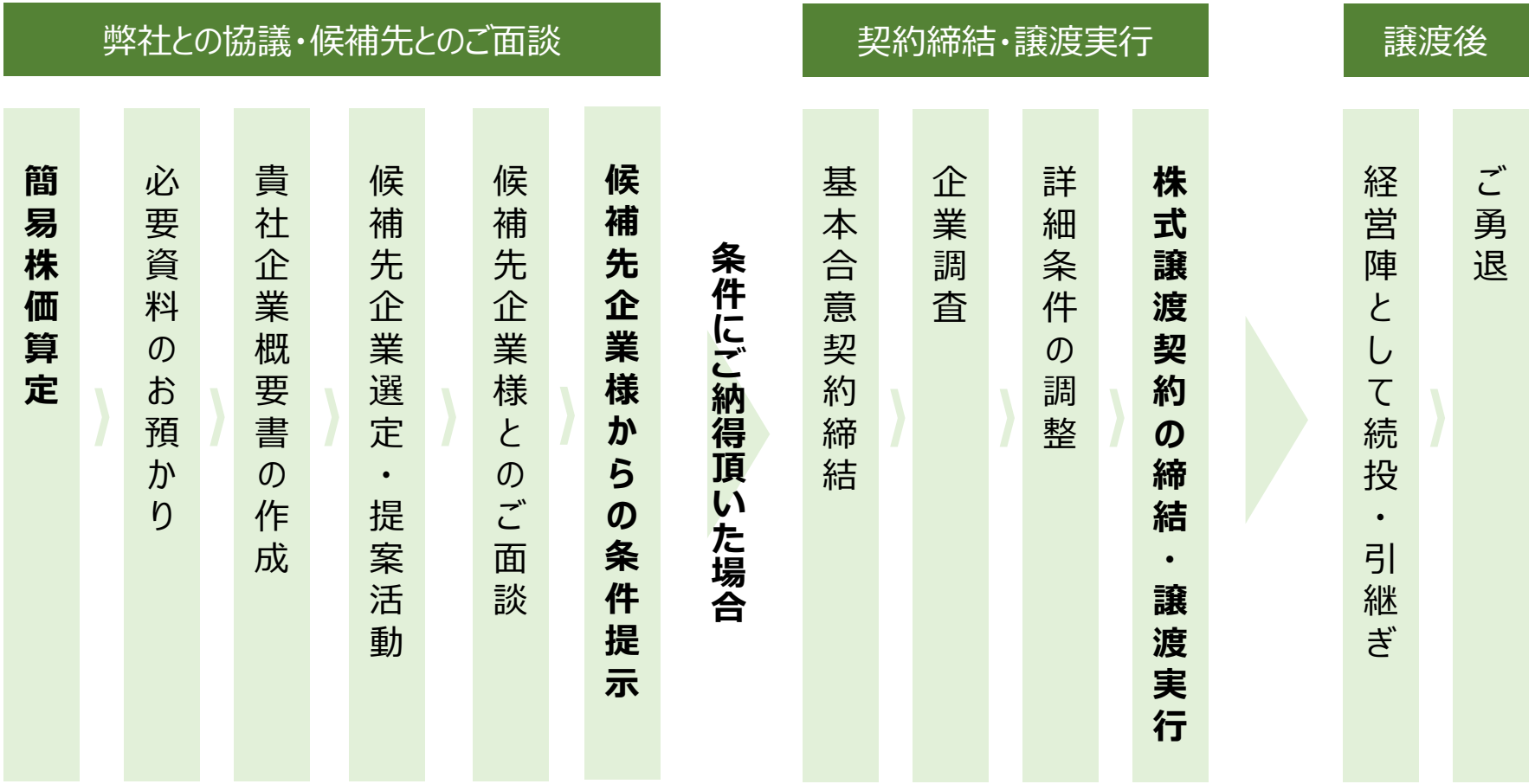
無断転載複製を禁ず　Copyright © 2024. M&A Do　All Rights Reserved.

廃業とM&Aの違い

項目	廃業	事業承継型M&A
手続	解散手続き及び清算手続きにて複雑	株式譲渡にて完結
資産	清算手続き時の評価し、換金もしくは処分	会社が保有したまま株式に評価を反映
負債	清算手続き時の弁済	会社が保有したまま株式に評価を反映
金融機関への借入	個人保証を負っている場合は履行を求められる	M&A実行時に保証解除されることが一般的
従業員	会社消滅に伴い解雇	多くのケースで雇用維持
取引先	会社消滅に伴い取引消滅	多くのケースで取引維持
課税	最高税率約56%	税率約20%

無断転載複製を禁ず Copyright © 2024. M&A Do All Rights Reserved.

M&Aの流れ



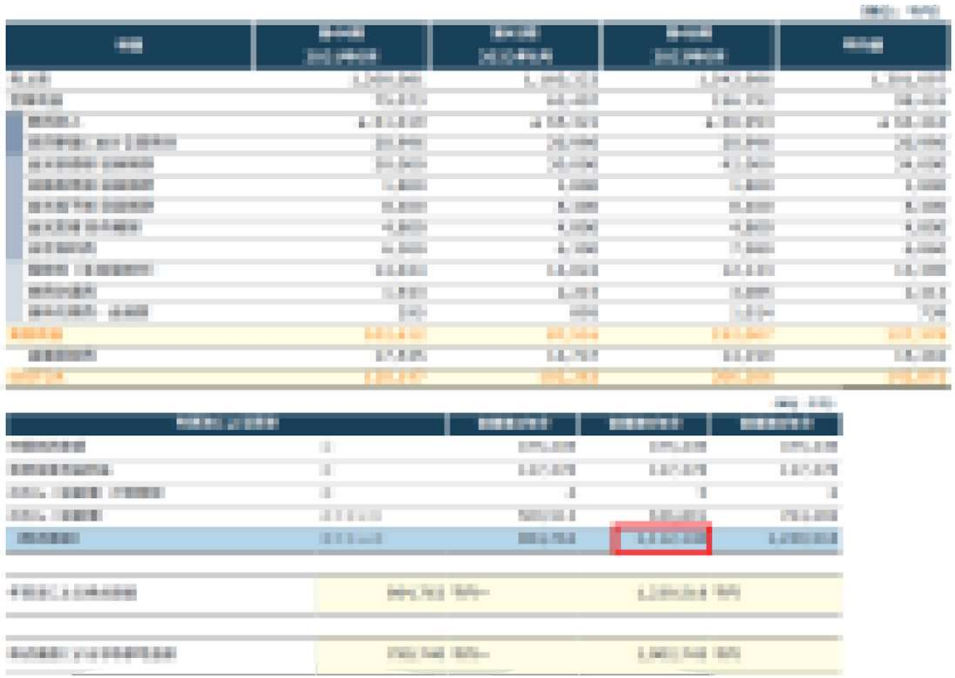
✓　事業承継の方法を検討するうえで最も参考になる情報は、お相手からの条件提示です。提示条件をご覧いただき、第三者承継(M&A)以外の選択肢と比較することで、最適な承継方法を決定することができると考えます。

✓ 承継が完了した後、引き継ぎ期間を経てご勇退となりますので、ご勇退の時期から逆算して、情報収集だけでも早めに始めることが有意義であると考えます。

無断転載複製を禁ず　Copyright © 2024. M&A Do　All Rights Reserved.

まずは簡易株価・想定候補先についてお伝えさせていただきます。

簡易株価算定



想定候補先



土日祝日、またWEB面談にてもご面談実施を行わせていただいております。
全国どこへでもお伺いさせていただきます。是非お気軽にご相談ください。

無断転載複製を禁ず Copyright © 2024. M&A Do All Rights Reserved.

問合せ連絡先

株式会社M&A Do　代表取締役　濱田啓揮
TEL:070-9103-1078
MAIL:hamada@ma-mado.com

M&A Do

無断転載複製を禁ず Copyright © 2024. M&A Do All Rights Reserved.