



案件が集まる・伝わる

買収ニーズの作り方

M & A LIVE
Build The Best M&A Team



買収ニーズの書くべき要素

何を？なぜ？

業種・規模

エリア

買収目的

NG要件

いくらで？どうやって？

バリュエーション

スキーム

買収資金

決裁フロー

書くと尚よし！

売手のメリット

成約実績

書くべき要素（１）何をなぜ買うのか？

”何”を買いたいかなを伝えるのは最低限のマナーです

記入例

業種・規模

SES事業、ソフトウェア受託開発事業
年商5億円以上を希望します

エリア

国内優先エリア：東京、大阪、愛知県
※近隣エリアも検討可能ですが、優先順位は劣後いたします。

専門用語は使わず、
誰にでもわかるように！

書くべき要素（２）何をなぜ買うのか？

次に”買収目的”と“NG条件”を示してください

記入例

目的

商品ラインアップの拡充

高い品質、機能性、ブランド力を有する商品の企画、開発を行っている企業様は積極的に検討しております。
領域としては化粧品・健康食品はもちろんのこと、雑貨、家庭用消費財、
EC上で販売可能な医薬品等も幅広く検討しております。

NG要件

- ・ 代表者が継続しない且つ後継者候補がない場合は検討が出来ません
- ・ 赤字債務超過の場合は検討が出来ません

検討できない要素があれば、
事前に伝えるとGood

書くべき要素（3）いくらでどうやって買うのか

買収条件を事前に提示することで、条件交渉を誠実に進めることができます

記入例

バリュエーション

EBITDA マルチプル法にて算定

仲介手数料を含めマルチプルは3～5倍を目安として考えております。

投資回収は上場しておりますので最長10年が限界となります

算定根拠は先出しを推奨
のちの交渉に影響します

スキーム

株式譲渡、事業譲渡いずれも可

完全な100%取得だけでなく、マジョリティ出資・マイノリティ出資も、検討可能

書くべき要素（４）いくらでどうやって買うのか

貴社側の買収手続きを事前に開示することで、アドバイザーは安心して提案が出来ます

記入例

決裁フロー

管掌役員、経営戦略室メンバーでM&Aの検討を進める

TOP面談・投資委員会にて検討する

クロージング前に取締役会で最終承認を得る ※LOIは最短1週間での提出が可能です。

買収資金

10億円までは自己資金で実行するが、

規模によっては、金融機関借入も組み合わせた資金で実施

交渉フェーズにおける
スケジュール感を合意しましょう

書くべき要素（5）書くと尚よし！

「買ったことがある」ことは有利に働きます

記入例

売手のメリット

- ・ 優秀な後継者が代表者に着任し、フルコミットで事業を牽引してくれる。
- ・ 業務改善、経営戦略、マーケティング等の実力者の支援を受けることができる。
- ・ 全国にネットワークを持ち、顧客開拓等の支援を受けることができる。

成約実績

過去3社の買収実績がございます。

平成28年9月 株式会社〇〇（電気工事業）をグループ化

平成29年6月 〇〇株式会社（一般観光事業）をグループ化

令和3年5月 株式会社〇〇（施工管理士派遣事業）をグループ化

買収ニーズの イメージはこちら

※A4 2枚程度でまとめます

株式会社〇〇_買収ニーズ

本件提案先

ご提案先 ※以下 2 名へご提案をお願いいたします。
担当者：関根 匠
メール：t.sekine@ma-live.com

当社企業情報

会社名 ：株式会社 M&A LIVE
設立年度 ：2023 年
代表者名 ：代表取締役社長 関根 匠
本社所在地：東京都港区
上場区分 ：未上場
従業員数 ：10 名（2024 年 3 月 1 日現在）

事業内容

SES 事業、ソフトウェア受託開発事業

買収ニーズ

売手事業内容

SES 事業、ソフトウェア受託開発事業

希望エリア

国内および海外のすべてが対象 国内優先エリア：東京、大阪、名古屋
海外優先エリア：アメリカ、ヨーロッパ、オーストラリア、シンガポール

売上規模

年商 5 億円以上を希望いたします。
ただし、利益が 50 百万円以上の場合はその限りではございません。

買収目的

・商品ラインアップの拡充
高い品質、機能性、ブランド力を有する商品の企画、開発を行っている企業様は積極的に検討しております。
領域としては化粧品・健康食品はもちろんのこと、雑貨、家庭用消費財、
EC 上で販売可能な医薬品等も幅広く検討しております。



スキーム

株式譲渡、事業譲渡いずれも可
完全な 100% 取得だけでなく、マジョリティ出資・マイノリティ出資も、検討可能

買収予算

10 億円～30 億円程度

買収資金

10 億円までは自己資金で実行するが、
規模によっては、金融機関借入も組み合わせた資金で実施

評価方法

投資回収は上場しておりますので最長 10 年が限界となります
EBITDA マルチプル法にて算定
仲介手数料を含めマルチプルは 3～5 倍を目安として考えております。

決裁フロー

管掌役員、経営戦略室メンバーで M&A の検討を進める
TOP 面談・投資委員会にて検討し、クロージング前に取締役会で最終承認を得る
※LOI は最短 1 週間での提出が可能です。

・グループ入りするメリット

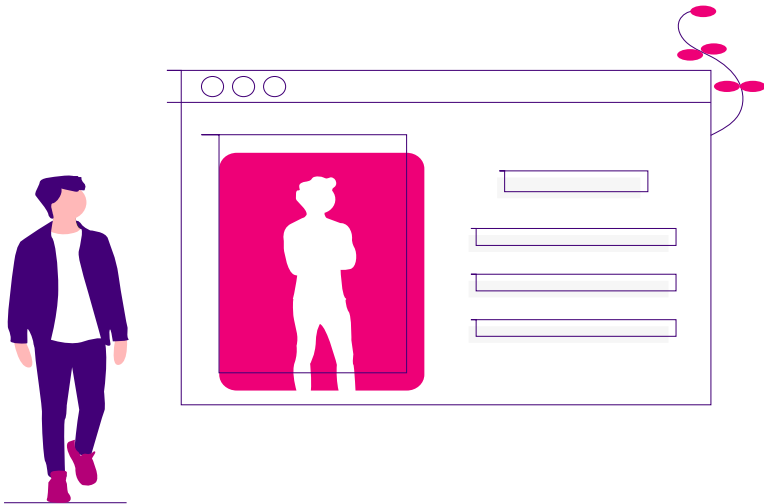
- (1) 優秀な後継者が代表者に着任し、フルコミットで事業を牽引してくれる。
- (2) 業務改善、経営戦略、マーケティング等の実力者の支援を受けることができる。
- (3) 全国にネットワークを持ち、顧客開拓等の支援を受けることができる。

・成約実績

過去 3 社の買収実績がございます。
平成 28 年 9 月 株式会社〇〇（電気工事業）をグループ化
平成 29 年 6 月 〇〇株式会社（一般観光事業）をグループ化
令和 3 年 5 月 株式会社〇〇（施工管理士派遣事業）をグループ化

以上

【ご案内】 買収ニーズの言語化を無料でやります



1時間のインタビュー時間をいただければ、
買収ニーズの言語化をいたします。

会社概要

会社概要

会社名 M&A LIVE株式会社

本 社 東京都港区南青山1-24-15

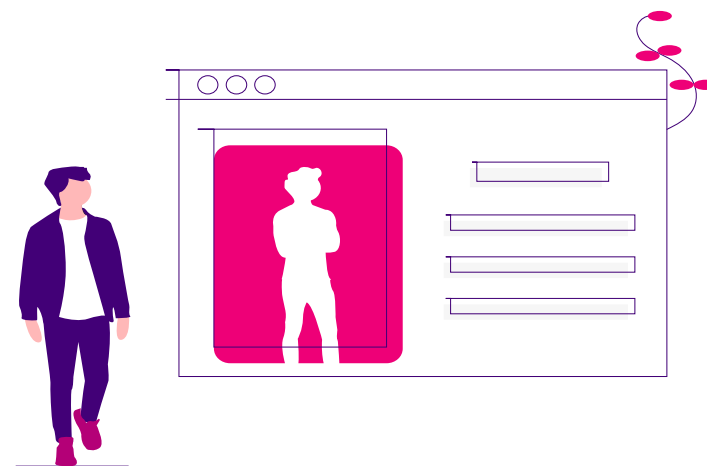
設 立 2023年3月3日

資本金 100万円

従業員数 10名

事業内容 買収推進支援

仲介・FAは行わず、**買手企業のM&A担当者**になり、
情報の収集から成約までのサポートを行います



代表者プロフィール



M&A LIVE株式会社

代表取締役 **関根 匠**

“仲介会社”と“事業会社”

両方のM&A経験を持つ人間です

経歴

1992年生まれ・宮崎出身・早稲田大学卒

2016年 新卒で株式会社LIFULL（不動産メディア会社）に入社

2018年 株式会社fundbook（M&A仲介会社）に参画

買手担当のM&Aアドバイザーとして関東を中心に10組の成約に携わる

2022年 個人事業主として独立 上場企業を含め7社のM&A顧問に就任

2023年 M&A顧問で培った経験を活かし、買手企業のM&Aを推進する

唯一無二のコンサルティング会社を作るべく、当社を創業

サービス概要

M&A担当者の業務を3つに分け、サービスに落とし込み、提供をしています。

サービスと料金	役割	概要
【A】 ニーズ配信 初期費用 50万円	情報の獲得 戦略策定 / ニーズの明文化 / ネットワーク構築 / 発信	・ 買収ニーズの作成支援を行います ・ アドバイザーへ買収ニーズ配信し、案件収集を行います
【B】 案件管理 月額10万円～	案件の管理 ニーズとの合致度確認 ディールの進捗確認	・ 窓口対応 案件情報の受け取りを代行します ・ 情報整理 管理シートで情報を整理します ・ 定例会議 定例の会議で案件情報の進捗を管理します
【C】 実行支援 1案件・100万円 (25万円×4か月)	買収の実行 トップ面談から クロージングまで	・ トップ面談からクロージングまでを支援します。 ・ 株式価値評価を行い、最適なスキームを提案、意向表明書の代筆を行います

弊社の立ち位置とサービス補足

貴社M&A担当者となり、プロジェクトを推進していきます。年間200万円弱でM&Aの推進が可能になります。

※ニーズ配信の初期費用コストは除き、年間成約件数が1件だった場合。



M & A LIVE

Build The Best M&A Team