

サービス提供の流れ

スピーディかつ確実な売却を行うためのサービスフローがあります

着手金・手数料は譲渡実行まで一切無料

STEP
1

初回ヒアリング

お問い合わせいただきましたら、弊社アドバイザーよりご希望の連絡方法（電話またはメール）でご連絡させていただき、詳細をヒアリングいたします。

STEP
2

財務資料のお預かり・企業概要書の作成

事前に機密保持契約を締結したうえで、財務資料をお預かりいたします。合わせて、事業内容や強み・弱みをお伺いし、業界状況も含めたうえで、弊社にて「企業概要書」を作成します。「企業概要書」は売り手企業様のことを買い手企業様に理解していただくうえで大変重要です。

STEP
3

条件に合う候補先を提示

候補先のご希望をお伺いし、弊社にて候補先を複数お探しいたします。候補先を一社に絞り込みして提示する会社もございますが、弊社では万が一、途中で破談となった時のために、複数の候補先をご用意して、選択肢を広げておきます。

STEP
4

候補先と面談・条件交渉

候補先の中で面談したい先がございましたら、日程を調整いたします。実際に社長様から希望する条件等をお話しいただき、ご納得いただいたうえで選定いただきます。

STEP
5

候補先の決定・基本合意締結

面談を踏まえたうえで、候補先を決定いただきます。双方が希望する条件の合意形成をはかり、諸条件が整えば基本合意契約を締結します。

STEP
6

譲渡契約に向け調整

譲渡実行日までに整えなければならない作業等をサポートいたします。また、譲渡実行の諸条件について双方の最終的な意向を確認し、調整いたします。

STEP
7

譲渡契約締結・譲渡実行（クロージング）

弊社では成約式を実施し、M&Aに至った理由や、会社・事業・従業員への思いなどをお伝えいただく機会を設けています。また、成約式の様子を写真撮影させていただき、アルバムとして記憶に残る形でお渡しさせていただきます。

アフターフォロー

成約自体をゴールとしているM&A専門会社が多い中、弊社は相続・事業承継コンサルティングのプロとして、M&A成約後のアフターフォローもお客様が望めば対応いたします。