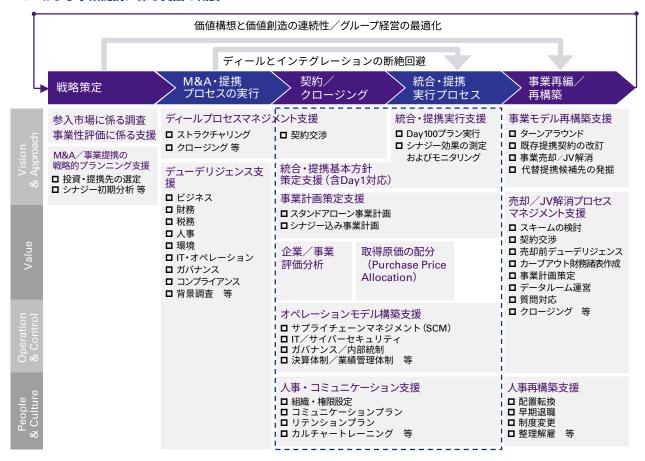


統合支援(PMI)アドバイザリー

Integration (PMI) Advisory

KPMGは、事業買収、経営統合、グループ内再編など、国内外問わず数多くの案件での経験を踏まえ、投資後のプロセスでの難所を予測しながら統合業務を支援し、想定されるリスクの最小化および期待される効果の早期実現をサポートします。

M&Aおよび事業提携に係る支援の概要



M&Aは、投資をしただけではその目的を達成したとは言えません。投資の果実 (リターン) を確実に刈り取れるかが成否を分けます。このリターンを得るため の仕組み作りが、投資後の最も重要な作業 (統合業務: PMI) です。事前に描いたM&A戦略を絵に描いた餅にしないよう、着実な取り組みが求められます。

しかし、統合業務を遂行するのは容易なことではありません。まず、統合を検討する領域は、経理・人事といったコーポレート機能だけでなく、製造・販売といった事業機能に至るまで、多岐にわたります。M&Aの効果を最大化し、かつリスクを最小化するには、何をどこまで統合すれば良いのか、慎重な検討が必要です。一方で、検討のための時間やリソースは限られます。また、投資先も含めて全ての業務や機能を把握している人は誰もいません。さらに、一緒に検討する投資先の人たちは、自社とは異なる企業文化に育ち、場合によっては言語も異なります。そうした彼らの理解を得ながら、円滑に統合業務を進めていくためには、統合チームを組成し、組織的に対応するしかありません。

KPMGは、これまでの数多くのM&A/PMIプロジェクトでの経験に基づき、統合プロセスにおける難所・勘所を予測しながら、貴社の統合チームを支援します。

統合プロジェクトに関する KPMGのサービス

KPMGは、4つの成功要因を踏まえて統合プロジェクトに取り組みます。

1. Vision & Approach

M&Aで何を実現したいのかなどの、目標を明確にし、関係者と共有した上でプロジェクトを進めます。

3. Operation & Control

統合の混乱により、既存の事業に影響がでないよう、新しいオペレーションを構築するとともに、適切なレポーティング・ガバナンス体制を検討します。

企業価値の 最大化

2. Value

統合による果実をいかに最大化するかという視点から、課題や業務を優先付けし、現実のリソースを 踏まえて計画を立てます。

4. People & Culture

それぞれの企業文化に配慮しつつも、リーダーシップを明確化することにより、統合の方針に沿って効率的にプロジェクトを推進します。

KPMGは、個々のプロジェクトの目的・ニーズに応じて「テーラーメード」のサポートを提供します。

統合・提携基本方針策定支援 (Day1 対応含む) 事前に立案したM&A戦略と、その後のデューデリジェンスでの検証を踏まえ、具体的な統合基本方針 (何を統合し、あるいは統合しないか)の立案をKPMGのフレームワークに基づき支援します。また、その統合基本方針に基づき、Day100プランの立案や、シナジー施策・計画の立案も支援します。

統合•提携実行支援

策定したDay100プランやシナジー計画を実行に移し、作業の進捗把握や、効果の測定などを通じて、PDCAサイクルの着実な実行を支援します。

契約(SPA/TSA)交涉支援

企業の一事業部門等を買収する場合、クロージング後も一定期間は、SPA (Share Purchase Agreement: 株式売買契約書)やTSA (Transitional Service Agreement: 暫定サービス提供契約)に基づき、コーポレート機能等の一部を売手から提供してもらう場合があります。クロージング後も買収した事業の価値が下がらないよう、必要十分なサービスを適切なコストで受けるべく、サービスの範囲や業務量をあらかじめ定義しておくことが必要です。KPMGは、デューデリジェンス期間中に得た情報に基づき、事業継続に必要な機能を把握した上で、買手の契約交渉を支援します。

事業計画策定支援

買収した事業部門にかかる事業計画 (スタンドアローン事業計画) をたたき台として、シナジーを含んだ統合後事業計画の策定を支援します。

企業/事業評価分析、 取得原価の配分(PPA) 企業/事業評価分析及び取得原価の配分 (PPA) の詳細につきましては、別紙「バリュエーション (取得目的・会計目的)」をご参照ください。

オペレーティングモデル構築支援

サプライチェーンの再構築や、ITセキュリティの強化、新しいガバナンス体制及び決算体制の設計等、統合後の新しい業務(オペレーションモデル)の構築を支援します。統合契約の締結後、できるだけ速やかに統合対象事業の現状を把握し、あるべき姿(ターゲットオペレーションモデル)を明確にした上で、実行計画に落としていきます。各種タスクで求められるスキルや経験(ガバナンス・組織・財務・会計・IT・内部統制・ビジネス等)を有した各領域のプロフェッショナルごとにチームを編成し、統合による価値創造を支援します。

人事・コミュケーション支援

統合後の新しい組織体制や権限の設定について、人事の観点からアドバイスを提供します。また、統合という大きなイベントを各利害関係者ごとに、どのように伝えていくかというコミュニケーションプランの策定を支援します。

株式会社 KPMG FAS

〒100-0004

東京都千代田区大手町1丁目9番5号 大手町フィナンシャルシティ ノースタワー

T: 03-3548-5770

E: fasmktg@jp.kpmg.com

www.kpmg.com/jp

ここに記載されている情報はあくまで一般的なものであり、特定の個人や組織が置かれている状況に対応するものではありません。私たちは、的確な情報をタイムリーに提供するよう努めておりますが、情報を受け取られた時点及びそれ以降においての正確さは保証の限りではありません。何らかの行動を取られる場合は、ここにある情報のみを根拠とせず、プロフェッショナルが特定の状況を綿密に調査した上で提案する適切なアドバイスをもとにご判断ください。

© 2018 KPMG FAS Co., Ltd., a company established under the Japan Company Law and a member firm of the KPMG network of independent member firms affiliated with KPMG International Cooperative ("KPMG International"), a Swiss entity. All rights reserved. 18-5042

The KPMG name and logo are registered trademarks or trademarks of KPMG International.