

平成25年2月27日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 F P G
代 表 者 名 代表取締役社長 谷 村 尚 永
(東証第一部・コード番号：7148)
問 合 せ 先 総務・人事担当執行役員 森 垣 智 哉
(TEL. 03-5288-5691)

M&Aアドバイザー事業における新たな取り組みに関して ～中小企業向けに競争入札型のM&Aアドバイザーサービスの提供を開始～

当社は、2010年10月より、中小企業を対象としたM&Aアドバイザー事業を行ってまいりました。近年、多くの中小企業オーナーは後継者問題に直面しており、M&Aや事業承継のニーズも増加しております。

当社としてM&Aを希望する中小企業オーナーに対して、より一層の透明性のある取り組みを支援するため、当該事業のビジネスモデルを下記の通り変更し、本年2月より新たな取り組みを開始いたしました。

記

1. M&Aアドバイザー事業における新たな取り組み

➤ 売り手側（譲渡側）の専任アドバイザー

中小企業のM&Aの多くはM&A専門会社等による「仲介（売り手、買い手双方のアドバイザーを行い、双方から報酬を得る取組方法を言う）」が主流であります。仲介は売り手、買い手双方と直接的にコミュニケーションが取れるため、交渉が円滑に進むというメリットがある一方で、条件決定プロセスの透明性や売り手と買い手との間の利益相反の点で疑問の声が多くあります。当社としては、これらの問題を避けるため、原則として仲介の立場は取りません。

➤ 業界最低水準の成功報酬額 500 万円

最低成功報酬額を業界最低水準の 500 万円とし、小規模企業にも依頼しやすい報酬体系を設定しました。M&A業界において、未開拓であった小規模のM&Aの取扱いも行います。

➤ 譲渡価格の最大化

競争入札方式（オークション方式）を採用し、透明・公正に譲渡価格の最大化（譲渡価格の客観性）を目指します。

➤ **全国の会計事務所・金融機関ネットワークを活用した買収候補企業の発掘**

全国 8,000 件を超える会計事務所と提携金融機関（地方銀行及び証券会社）に加え、1,000 社を超える当社顧客（当社の主力事業であるオペレーティング・リースへの参加企業等※）との幅広いネットワークを活用し、より多くの買い手（買収候補企業）を発掘します。

＊オペレーティング・リースへの参加企業に関して：

当該リースへの参加企業は、さまざまな業種にわたり、かつ、成長力のある高収益な中小企業であり、事業の拡大及び多角化を志向している企業が多く、M&A取引において有効な買い手候補（買収候補企業）であります。

2. 当社サービスの特徴

➤ **東証一部上場企業としての信頼と安定性**

当社は、東証一部上場の企業として、厳格な情報管理体制のもと、コンプライアンスを遵守した業務運営を行っております。

➤ **豊富な経験・ノウハウを持つプロによるコンサルティング**

中小企業のM&A経験を有するアドバイザーが全国対応します。M&Aの買収候補企業の選定、交渉及び調整、契約締結とクロージングのサポート等、M&Aの全てのフェーズでM&Aアドバイザリー業務をトータルに提供いたします。

【M&Aアドバイザリー事業に関するお問い合わせ先】

窓口：M&A推進室

電話：03-5288-5691 e-mail：ma@fpg.jp URL：<http://www.fpg.jp/>