

## 新興国進出支援のエルエス・パートナーズ 新興国でのM&A支援サービスを開始 ～対象企業の発掘から提携交渉までワンストップで提供～

新興国ビジネス進出支援コンサルティングを行う、エルエス・パートナーズ株式会社(本社:東京都中央区/代表:松野 小百合)は、新興国での販路拡大のためにM&A(企業買収・合併)を希望する国内企業に対して、現地での市場調査や対象企業の発掘から提携交渉までの、一連の活動をワンストップでサポートする「新興国 M&A パッケージ」の提供を、2011年9月より開始しました。

### <サービス提供の背景と今後の目標>

これまでの新興国におけるM&Aは、商社や証券会社経由で行われることが多く、特に新興国では財務諸表や各種数値データの信頼性が低いため、対象企業の実態を把握するのが困難でした。また、証券会社や銀行が間に入ると、M&A成立後の買収額に応じた手数料が費用としてかかり、またその内訳も不明瞭なことも多いため、想定以上のコストがかかってしまうケースが多々ありました。

この度、当社で提供を開始する「新興国 M&A パッケージ」では、対象企業の法務・財務デューデリジェンス(調査)だけでなく、ビジネスデューデリジェンスとして、実際の業務内容も調査するため、より実態に近い分析が可能となります。M&Aには法務・財務デューデリジェンスが必要不可欠ですが、財務諸表データの信頼性が薄い新興国では、特に業務デューデリジェンスが重要となります。当サービスでは、当社の現地専門スタッフにより細かな市場調査と対象企業への聞き取り調査、厳密なデューデリジェンス調査を行うため、信頼性の高いデータを提供することができます。

また、M&Aの一連の流れをパッケージ化することで、価格も明朗となりました。また、市場調査や対象企業の発掘から、実際の提携交渉までをワンストップで提供するため、余計な手間をかけることなく、M&Aを実行できます。さらに、オプションサービスとしてM&A後の、会社設立支援や経営コンサルティングなどの統合コンサルティングも行うことも可能です。今後は、年間20パッケージの販売を目標としています。

### <サービス内容>

- サービス名: 「新興国 M&A パッケージ」
- 価格: 約1,000万円~(フルパッケージの場合)
- 対象国: 中国やインドを中心とした新興国

### <プロジェクトステップ>

|        | STEP1  | STEP2   | STEP3  | STEP4  | オプション   |
|--------|--|---|--|--|---|
|        | 市場調査   | ターゲット企業<br>リストアップ   | M&A<br>デューデリジェンス   | 提携交渉<br>実行支援   | 統合<br>コンサルティング  |
| サービス内容 | <ul style="list-style-type: none"> <li>・プロジェクトの対象となる分野を協議の上、最終決定</li> <li>・貴社事業に関連のある市場動向を把握</li> <li>・当該事業に関連する企業、競合の動きを把握</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ターゲット企業のリストアップ</li> <li>・それぞれの企業の特徴及び状況の簡易調査</li> <li>・事業分析(1次レベル)</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>・事業分析(2次レベル)</li> <li>・アライアンスモデルの特定と評価</li> <li>・提携・買収に向けた契約交渉支援</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>・提携・買収に向けた契約交渉支援</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>・現地での会社設立</li> <li>・関連全般の支援</li> <li>・経営理念・経営戦略の決定</li> <li>・事業・組織統合の実施</li> <li>・組織統合後の浸透と定着</li> </ul> |
| スケジュール | 約3ヶ月   |   | 約3ヶ月   | 約3~6ヶ月   | —   |
| 参考価格   | 15万円~  | 30万円~   | 150万円~   | 500万円~   | 個別料金  |



|             |            |
|-------------|------------|
| 代表取締役社長兼CEO | 松野 小百合     |
| 生年月日        | 1978年10月5日 |
| 出身地         | 福岡県北九州市    |
| 出身校         | 九州大学大学院    |
| 趣味          | ジョギング、料理   |
| 尊敬する人物      | ネルソン・マンデラ  |
| 座右の銘        | 「あきらめない」   |

九州大学大学院を卒業後、国連国際機関、ドイツ政府系研究機関にて、途上国の平和構築やコミュニティ開発等の調査やコンサルティング業務に従事。

帰国後は、外資コンサルティングファーム等にて組織人事コンサルティング、およびマーケット調査業務を経験。2009年9月、岡島と共にエルエス・パートナーズ株式会社を設立。



|         |                          |
|---------|--------------------------|
| 取締役兼COO | 岡島 礼奈                    |
| 生年月日    | 1979年2月19日               |
| 出身地     | 鳥取県鳥取市                   |
| 出身校     | 東京大学大学院                  |
| 趣味      | 食べ歩き                     |
| 尊敬する人物  | ラボアジエ、アインシュタイン、グロート・レーバー |

東京大学大学院卒業後、ゴールドマン・サックス証券で事業再生やディストレス債権ビジネスに従事。

大学在籍中に、サイエンスとエンターテインメントを融合させた(有)リヴィールラボラトリを設立。

PC ゲーム・携帯ゲームコンテンツ・二足歩行ロボットのOS・人工衛星のシミュレーターなどの開発に携わる。

2009年、松野と共にエルエス・パートナーズを設立。

2010年には、宇宙航空研究開発機構(JAXA)にて、小型副衛星の選定の審査員として審査を行う。

天文学博士。

### <会社概要>

|       |   |
|-------|---|
| 会社名   | エルエス・パートナーズ株式会社   |
| 代表者   | 松野 小百合  |
| 設立    | 2009年9月   |
| 住所    | [本社] 〒104-0061 東京都中央区銀座1-27-8 セントラルビル703<br>[四谷事業所] 〒160-0005 東京都新宿区愛住町5-26 アムス四ツ谷三丁目505  |
| 電話番号  | 03-3248-1708  |
| FAX番号 | 03-3546-2124  |
| URL   | <a href="http://www.ls-partners.com/">http://www.ls-partners.com/</a>   |
| 事業内容  | 海外進出コンサルティング<br>海外市場調査 マーケティング<br>国内外市場における日本ブランド普及のための市場調査、コンサルティング事業<br>国内外市場における新規事業参入支援事業<br>国内外市場におけるビジネス関連の記事・書籍の執筆や出版、データベース整備事業<br>ビジネス・マッチング事業 |

#### 【読者からのお問い合わせ先】

エルエス・パートナーズ株式会社 03-3248-1708

#### 【当リリースと掲載・取材に関するお問い合わせ先】

エルエス・パートナーズ株式会社 担当:高橋、松本

TEL: 03-3248-1708 FAX:03-3546-2124

[info@ls-partners.com](mailto:info@ls-partners.com)

<http://www.ls-partners.com>