



**全国ビジネスネットワーク協会 会員事業者様向け
【DAYONE】 「国内M&Aコンサルティングサービス」
ご説明資料**

2023年8月吉日

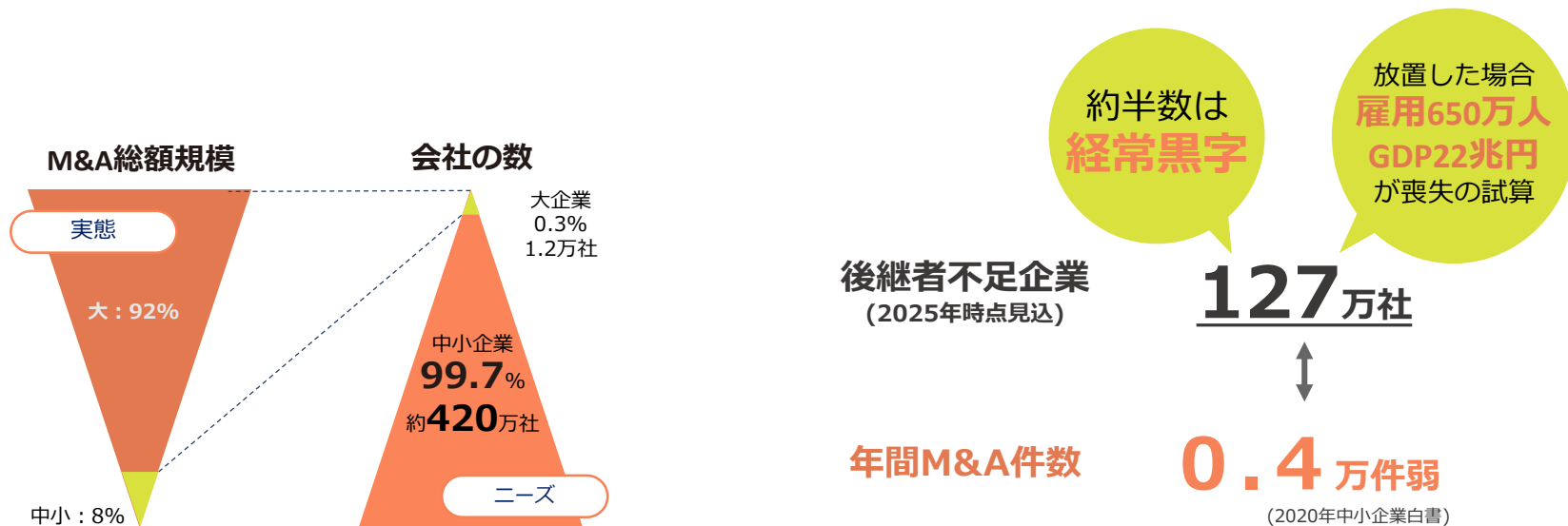
Strictly Confidential©Dayone.com

1. 事業承継・M&Aの現状 (P.3~P.7)

2. DAYONEについて (P.9~P.15)

3. 会員事業者様向け専用サービスについて (P.17~P.19)

緊急性と必要性の高い中小零細企業における 事業承継加速のためのソリューション不足が課題



譲渡価額をベースとする成功報酬型手数料形態では、 案件の規模が重視されがち・・・



10億円×3%=
手数料**3,000**万円



1000万円×7%
=~~70~~万円
→最低報酬**500**万円



1億円×5%
=**500**万円



300万円×10%
=~~30~~万円
→最低報酬**500**万円

300万で売って手数料500万なら
廃業した方がマシだよ！



仲介業者など

10億円と1億円の案件で、手間やコストが
10分の1になる訳じゃ無いしなあ・・・

企業は数・規模ともに大都市圏に集中
地方ならではの魅力を持った会社が見捨てられてないか・・・



M&A（仲介）のフルサービス、あらゆる会社に必要？



仲介業者

我々がやるのは以下だけです

- ✓ 売り手と買い手のマッチング
- ✓ M&Aの行程のスケジュール管理
- ✓ 売り手と買い手の利益の調整



FA(ファイナンシャルアドバイザー)、
弁護士、税理士、社労士等

我々の担当は自分の専門分野だけです

しっかり細かくやりますが、
その分**時間**も**お金**もかかります！

数十億円の案件なら分かるけど、自分にはちょっと過剰だな・・・



中小企業

全部お願いしてたらお金も時間も大変なことになるな・・・

それぞれもっと簡易で良いので、
横断的かつ**スピーディ**に
アドバイスして欲しいな

売り手・買い手どちらからも現在のM&Aへの疑問は多い

仲介業者
などに委託



金銭負担 **大**
交渉負担 **小**

M&A PFで
自力で挑戦



交渉負担 **大**
金銭負担 **小**

専門家に全部任せる？

確かにM&Aの専門知識は無いが、長い経営者人生でビジネスの交渉はそれなりにやってきた

そんな時間かかるの？

相談先を探すのに何ヶ月、いろいろな調査や成果物が出てくるまでに数週間・・・もっとスピード感が欲しい

インターネットは不安

ネットはほとんどやったことがないし、会社の大事な情報をそこに載せるのは何となく不安・・・

価格って本当に正しい？

十分考えても、後から隠れたものが出てくるかも。そこをカバーする仕組みがあれば安心だけど

M&Aはゴールじゃない

買い手は買ってからが本番
多額の仲介手数料を払うと本来投じるべき投資余力が減ってしまう

仲介に頼んでも？

個別リスクは色々な専門家に相談・・・リスクってそれぞれ絡み合ってるから、横断的に判断する必要あるのでは？

全部自力はちょっと不安

交渉はまだしも、財務分析とか契約書とか専門的なものまで自分でというのはちょっと不安

魅力を伝えきれるか不安

流行りのSNSを使いこなしてより多くの人に興味を持って欲しいけど、あまりよくわからない

企業の金銭負担・交渉負担、どちらにも無理のないM&Aとは？

1. 事業承継・M&Aの現状
2. DAYONEについて (P.9~P.15)
3. 会員事業者様向け専用サービスについて

DAYONEはプラットフォームに特化した M&Aコンサルティングファーム



アドバイザー業務をメインとし、交渉は原則自社が行うことで コストとリスクの低減を両立

	アドバイザー業務 /DD	案件登録	交渉代理	
			マッチング迄	マッチング以降
売り手 @50万円	○	△ 原則自社 で登録	△ 原則自社 で交渉	△ 原則自社 で交渉
		側面サポートあり、別途有料で交渉代理も可		
買い手 @30万円	○	-	○ トップ面談迄	△ 有料OP

※サービス期間は売り手・買い手どちらも最大3ヶ月間

案件の規模に関わらず一定金額で中小企業のM&Aを支援



安価&定額

案件金額などに関わらず、
手数料は一定



どのPFもOK

国内のM&A PFの
ほとんどを利用可能
買い手も弊社指定の
PFであれば追加料金無し

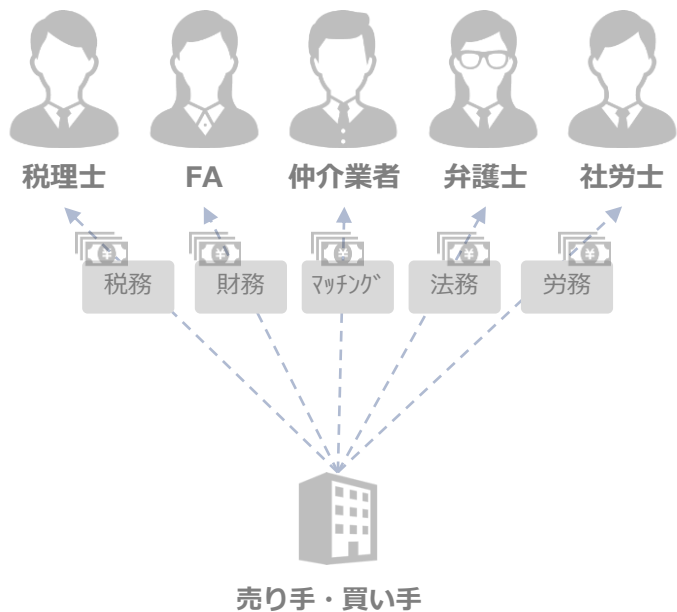


規模の制約無し

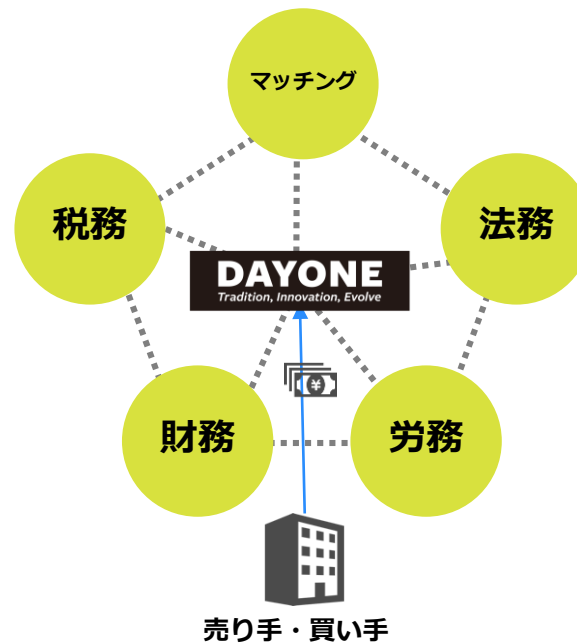
赤字や債務超過、1円での
売却/購入など、案件の規模
や業績の制約は無し

一元的・横断的・スピーディかつ廉価な対応を実現

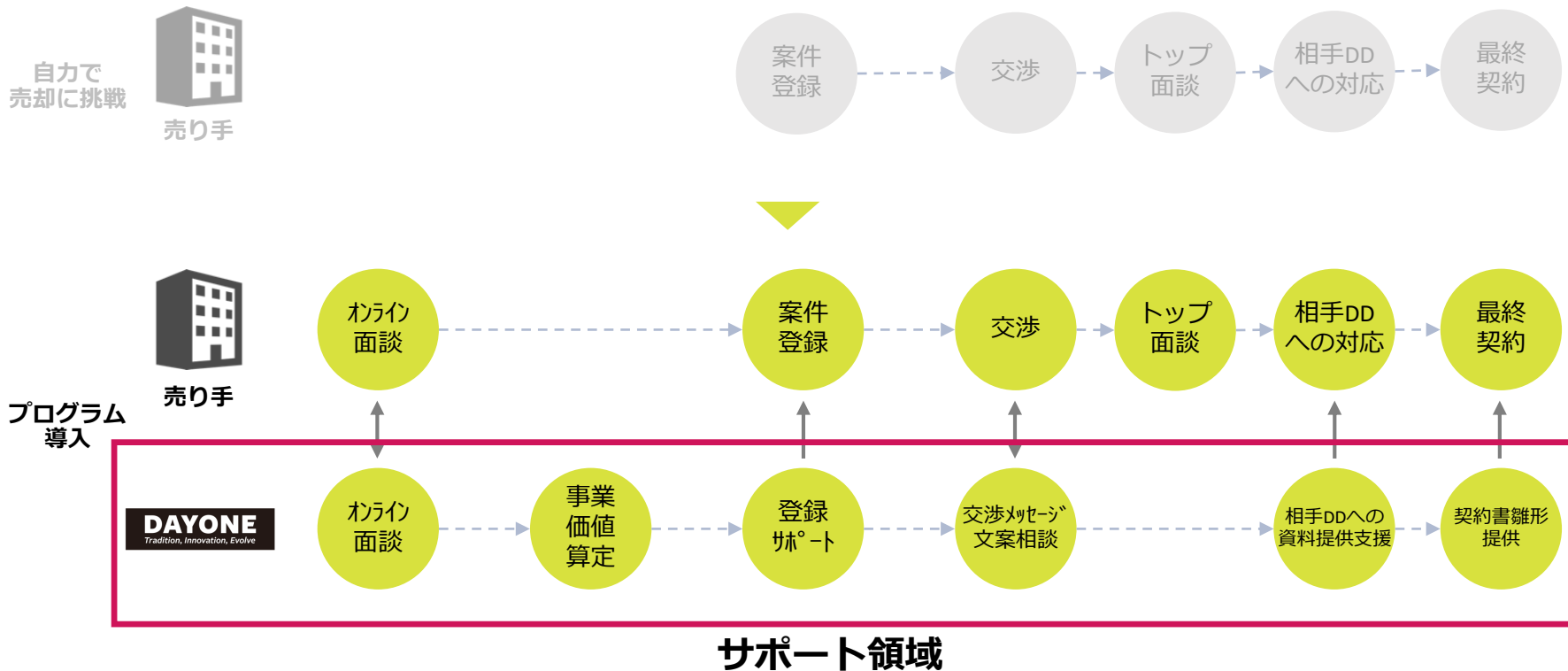
一般的な仲介モデルの場合の調査



DAYONEイメージ



売り手向けへのサポートイメージ



DAYONEをご利用いただくメリット

現状

高額案件
優先

成功報酬制故の
成約ありきの
クロージング

手数料は
数百万円
から

価格妥当性
への不安

廃業した方が
安いよ・・・



売り手



買い手

M&A特有の
知識が無い・・・

DAYONE

案件規模の
制約無し

全額前払制で
成約に限らず
最適な選択
を提案可

売り手50万
買い手30万と
**中小零細も
挑戦可**

**M&A
補償**
を付帯

これなら挑戦
出来そう！



売り手



買い手

会社概要

会社名	合同会社デイワン
所在地	東京都港区南麻布2-8-21 SNUG MINAMI-AZABU 3階
代表者	山中健太郎
設立年月日	平成30年11月
資本金	100万円
事業内容	M&Aアドバイザリー業務、経営コンサルティング、新規事業開発支援、キャリア支援事業等

1. 事業承継・M&Aの現状



2. DAYONEについて

3. 会員事業者様向け専用サービスについて(P.17～P.19)

全国ビジネスネットワーク協会会員事業者の皆様は
「国内M&Aコンサルティングサービス」を
原則無料でご利用可能です！



中小企業のM&Aに特化したメニューで 会員事業者様のM&Aへの挑戦を「無料」でサポート！

ご利用できる方	全ての会員事業者様
ご利用料金	無料 (※)
案件金額	無制限 ⇨ 赤字や債務超過の案件も可能
ご利用可能期間	売り手・買い手どちらも最大3ヶ月間 ⇨ ご利用にあたっては弊社とのご契約が必要となります。
売り手・買い手 共通サービス	<div style="display: flex; justify-content: space-around; text-align: center;"> <div data-bbox="710 604 842 725"> 代表の 専門サポート</div> <div data-bbox="865 604 996 725"> 担当者の 交渉サポート</div> <div data-bbox="1020 604 1151 725"> オンライン面談 利用サポート</div> <div data-bbox="1174 604 1306 725"> 交渉メッセージ 文案相談</div> <div data-bbox="1329 604 1460 725"> 契約書 内容精査</div> <div data-bbox="1483 604 1615 725"> NDA情報 漏洩補償</div> </div>
売り手専用 サービス	<div style="display: flex; justify-content: space-around; text-align: center;"> <div data-bbox="710 779 842 888"> 事業価値 算定相談</div> <div data-bbox="865 779 996 888"> 案件情報 ヒヤリング</div> <div data-bbox="1020 779 1151 888"> 案件情報 入力サポート</div> <div data-bbox="1174 779 1306 888"> 買い手への 資料提供支援</div> </div>
買い手専用 サービス	<div style="display: flex; justify-content: space-around; text-align: center;"> <div data-bbox="710 932 842 1019"> 簡易DD</div> <div data-bbox="865 932 996 1019"> 確認質問 支援</div> <div data-bbox="1020 932 1151 1019"> 妥当価格 レンジ算定</div> <div data-bbox="1174 932 1306 1019"> 出資推奨度 コメント</div> <div data-bbox="1329 932 1460 1019"> 交渉代行 ※トップ面談迄</div> </div>

※買い手は弊社指定PF（2023/8/1現在TRANBI社のみ：随時拡大予定）利用の場合

担当窓口

Digital Solution事業本部

担当： 原口 真典 090-6318-0009

Mail:assist@gkdayone.com

受付時間 平日9:00～17:00