

＜会社買収をご検討中の方向け＞

M&Aアドバイザーサービス SOGOTCHA MOA のご紹介

ソガッチャモア



SOGOTCHA MOA

M&AアドバイザーサービスSOGOTCHA MOA ソガッチャモア

- M&AアドバイザーサービスSOGOTCHA MOA（ソガッチャモア）は、**月額制**と**オンライン中心**という2つの特長があります。

M&Aアドバイザーサービス



SOGOTCHA MOA

<特長①> 月額制

M&A業界で一般的な成功報酬型ではなく、月額制の料金体系を採用

<特長②> オンライン

対面型ではなくオンラインでのアドバイザーを採用

SOGOTCHA MOA ソガッチャモア の特長①

- 月額制であるからこそ、小さな案件でも相談できる・顧客ファーストのアドバイス・手の届く料金体系のアドバイザリーサービスを実現しています。

<特長①> 月額制

小さな案件でも 相談できる

大手のアドバイザーに断られてしまうような小規模案件でも、相談可能

顧客ファーストの アドバイス

M&Aの成約と手数料がリンクしていないがゆえに、真に顧客本意なアドバイスを実現

<特長②> オンライン

手の届く料金体系

一般的なM&Aアドバイザーの場合、数百万円から数千万円かかるところ、ベーシックプラン月額10万円（税別）からご利用可能

SOGOTCHA MOA ソガッチャモア の特長②

- オンライン中心であるからこそ、自分に合った使い方ができる・情報漏洩のリスクが低い・経験豊富なアドバイザーが対応するアドバイザリーサービスを実現しています。

<特長①> 月額制

自分に合った 使い方ができる

「ここだけ相談したい」「面談時間が無い」というような方にも、ご自身のスタイルに合った利用が可能

情報漏洩の リスクが低い

対面での面談を必須としないため、従業員や家族に知られることなく相談ができる

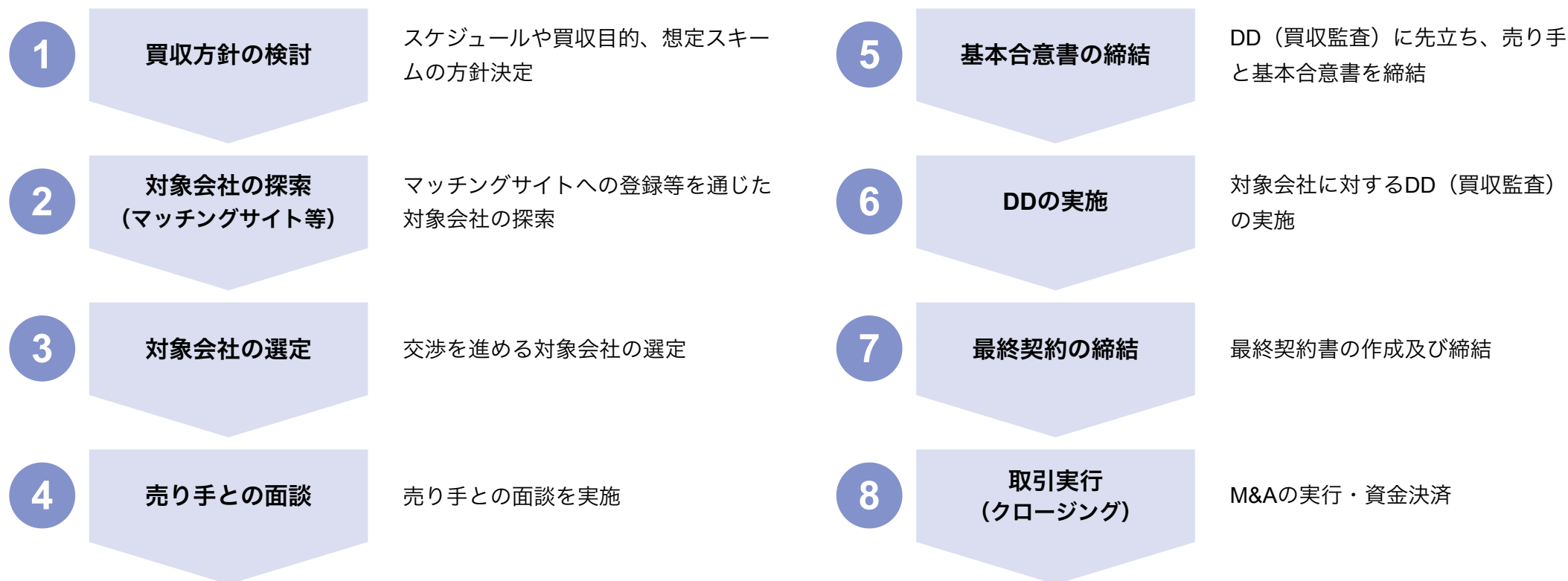
<特長②> オンライン

経験豊富な アドバイザーが対応

M&Aアドバイザリーだけでなく、投資ファンドでの経験を有するアドバイザーが、当事者の経験に基づくアドバイスを実施

M&Aの流れ（買収プロセス）とSOGOTCHA MOAソガッチャモア

■ SOGOTCHA MOA（ソガッチャモア）は、M&Aのプロセスにおけるどの場面でも（どの場面からでも）ご利用頂けます。



SOGOTCHA MOA ソガッチャモア のサポート内容①

■ M&Aの各段階におけるSOGOTCHA MOA（ソガッチャモア）のサポート内容の具体的なイメージは、以下の通りです。

SOGOTCHA MOAの サポートイメージ

1

買収方針の検討

- 買収目的の整理やスケジュール策定に関するアドバイス
- スキーム検討・選択に関するアドバイス

2

対象会社の探索 (マッチングサイト等)

- 対象会社の探索に関するアドバイス（マッチングサイトの利用など）

3

対象会社の選定

- 対象会社の売却条件等を踏まえた、交渉を進めるべき対象会社の選定に関するアドバイス

4

売り手との面談

- 売り手との面談の進め方や段取り、交渉のポイントに関するアドバイス

SOGOTCHA MOAの サポートイメージ

SOGOTCHA MOA^{ソガッチャモア} のサポート内容②

■ (続き)

SOGOTCHA MOAの サポートイメージ

5

基本合意書の締結

- 基本合意書の作成や交渉のポイントに関するアドバイス

6

DDの実施

- DD（買収監査）の実施に関するアドバイス

7

最終契約の締結

- 最終契約書の作成や交渉のポイントに関するアドバイス

8

取引実行 (クロージング)

- 取引実行・資金決済の実務的な手続に関するアドバイス

SOGOTCHA MOAの サポートイメージ

SOGOTCHA MOA ソガッチャモア の料金体系

■ SOGOTCHA MOA（ソガッチャモア）の料金体系は、以下の通りです。

試しに始めてみるなら

ベーシックプラン

¥100,000 （税別）

- 対応期間：1ヶ月
- 実働時間：10時間／月
- 原則翌々営業日までにご回答

おトクに利用するなら

バリュープラン

¥250,000 （税別）

- 対応期間：3ヶ月
- 実働時間：10時間／月
- 原則翌々営業日までにご回答

相談事が決まっているなら

ピンポイントプラン

¥50,000 （税別）

- 対応期間：5営業日
- 実働時間：3時間
- 原則翌営業日までにご回答

株式会社マーブルのメンバー紹介



高橋 祐未

代表取締役社長

1990年宮城県仙台市生まれ。東北大学理学部数学科卒業。

2013年より都内で事業会社・投資ファンド運営会社を経て、2019年株式会社マーブルを設立。小学校から大学まで器械体操に打ち込んだ経験から「何かを成し遂げる人のそばに寄り添いたい」「頑張る人をサポートしたい」という思いがあり、ファンド勤務経験を活かし、スモールM&Aを検討・実施する人をサポートするサービスを展開する。



曽我 義光

取締役

ソフトウェア開発エンジニアを経て、外資系証券会社の不動産ファンド部門にてソフトウェア開発責任者として開発全体を統括。その後、投資ファンド運営会社でIT部門の責任者を担当した後、情報分析サービスのシステム開発PM業務に従事。本事業においてはIT戦略立案からテクノロジーを活用したサービスの企画・開発・運用までIT業務全般を担う。

ご留意事項（ディスクレーマー）

お問い合わせ先

- 株式会社マーブル
M&Aアドバイザーリー部門
contact@sogotcha.com

ご留意事項

- 本書は、弊社のM&AアドバイザーリーサービスSOGOTCHA MOA（ソガッチャモア）の一般的な内容をご紹介しますための資料になります。
- 弊社は、法務・会計・税務等の専門的なアドバイスを行う立場にはありません。これらの詳細については、各専門家にご相談ください。