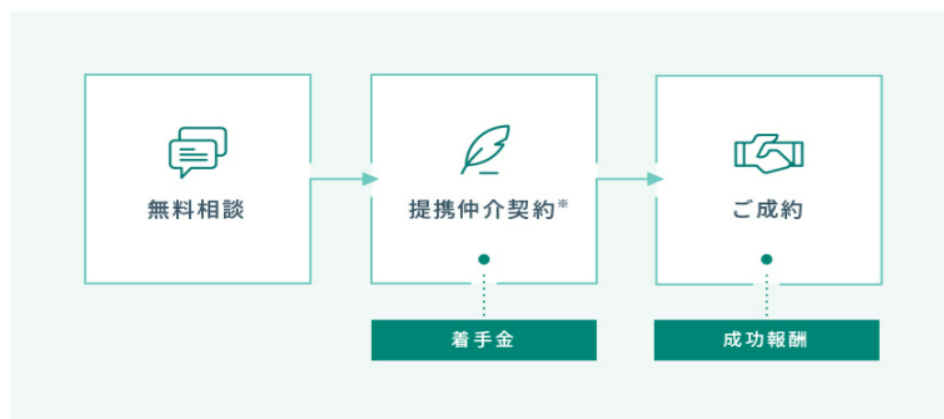


## 料金表

項目	料金
相談料	0～3万円
着手金	0～200万円
成功報酬	レーマン方式で算出
デューデリジェンス費用	0～200万円

ご相談は無料です。

私たちは創業以来、M&Aの成功率を最も高め、かつなるべくお客様の負担が大きくなるような料金設定を模索してきました。試行錯誤を経て私たちが辿りついた、「最高のM&A」を実現するための料金体系をご紹介します。



※提携仲介契約は、企業評価や概要書作成を行う前のタイミングで締結します。

事業・会社を「譲る方」の場合は調査・資料作成開始時、「買う方」の場合は本格的な情報提供開始時に着手金をいただき、成約時に成功報酬という形をいただくという料金体系を採用しています。

さらに私たちは、あえて最初に着手金を頂くことで、専門家が業務として正規に受託し、コストと時間を惜しまず財務・ビジネスモデル分析、業界調査、企業評価等を実施し、地域やコストの制約なく、最善の相手とのマッチングを可能にすることをお約束します。

## レーマン方式での算出方法

譲渡企業の時価総資産額	料率
5億円以下の部分	5%
5億円超 10億円以下の部分	4%
10億円超 50億円以下の部分	3%
50億円超 100億円以下の部分	2%
100億円超の部分	1%

※譲渡企業の場合

## 移動総資産ベースでの計算について

中堅中小企業では、純資産額をベースにM&Aでの取引金額を算出することがほとんどです。しかし成功報酬も取引額ベースにした場合、借入金が多い企業の方が仲介手数料の支払いが少なくて済むということになります。同じ企業規模なのに、借入金の大小で成功報酬が違ってしまうのはお客様に対する公平性を欠きます。また成功報酬を最大化するために、フェアバリュー以上の企業価値を算出して、買い手が高値掴みになったり、そもそも相手が出てこなかったりという事態を招くこともあります。

これでは、健全なM&Aの「取引の安全」が担保できませんので、企業の総資産をベースに成功報酬をいただいています(ただし時価)。

下記は取引金額を「譲渡金額」とした場合の早見表です。

譲渡金額	報酬料率	計算式
5億円以下	5%	譲渡金額×5%
5億円超10億円以下	4%	(譲渡金額 - 5億円) × 4% + 2,500万円
10億円超50億円以下	3%	(譲渡金額 - 10億円) × 3% + 4,500万円
50億円超100億円以下	2%	(譲渡金額 - 50億円) × 2% + 1億6,500万円
100億円超	1%	(譲渡金額 - 100億円) × 1% + 2億6,500万円

例えば譲渡金額が70億円だったときは、**(譲渡金額 - 50億円) × 2% + 1億6,500万円 = 2億500万円**を成功報酬として支払うことになります。