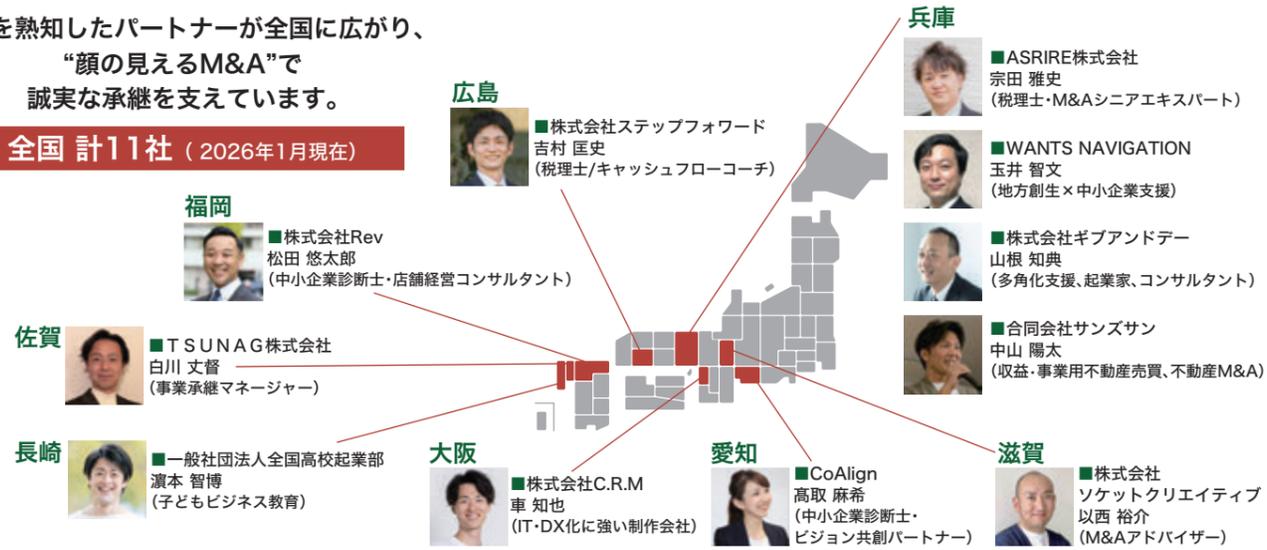


## 全国で支える承継パートナー

地域を熟知したパートナーが全国に広がり、  
“顔の見えるM&A”で  
誠実な承継を支えています。

全国 計11社 (2026年1月現在)



## A よくある質問

- Q1** 相談すると、必ずM&Aを進めることになるのでしょうか？  
 いいえ。私たちは、経営者の想いに沿った“最適な選択”と一緒に考える立場です。その判断がしやすくなるよう伴走いたします。
- Q2** 地方の小さな事業でも相談できますか？  
 もちろんです。地域に根ざした事業ほど、大切に扱っていただきます。規模ではなく、「次世代へつないでいく価値」が基準です。
- Q3** 揉め事になるのが心配ですが、実際どうですか？  
 価格等の条件が論点になるケースは一定数ありますが、大きなトラブルは多くありません。事業の未来についてすり合わせたうえで、無理のない進め方で行います。
- Q4** 譲受候補(買手)はどのように選ばれるのですか？  
 “地産地承型”の考え方にもとづき、地域性や文化・価値観に合う相手と、一緒に見出ししていきます。
- Q5** 企業価値(どれくらいの価格になるか)は、いつわかりますか？  
 初期ヒアリングと決算書を拝見した段階で、概算の目安をお伝えできます。
- Q6** どんな資料を準備すればよいのでしょうか？  
 まずは直近3期分の決算書があると進めやすいです。その他に必要な資料は、状況に応じて一緒に整理していきます。
- Q7** 情報が外部に漏れないか心配です…  
 必要な相手に情報を開示する際には都度ご相談させていただき、秘密保持契約(NDA)を結んだうえで進めますのでご安心ください。
- Q8** 交渉が難しくなった場合、どのようなサポートがありますか？  
 譲渡側・譲受側だけでなく、従業員やお客様にとって望ましい未来も含めて整理し、最適な形を一緒に探ります。
- Q9** 従業員や取引先には、いつ伝えるべきでしょうか？  
 最終契約～M&A実行後のタイミングでお伝えするのが一般的です。混乱を生まないよう、伝え方や順序も一緒に検討します。
- Q10** 費用はいつ発生しますか？  
 ほとんどのケースで“完全成功報酬”です。着手金や月額費用はいただきませんので、成約までは費用ゼロで進められます。

## 会社概要

■本部  
**株式会社まごのてカンパニー**  
 埼玉県さいたま市大宮区桜木町2-3大宮マルイ7階  
 HP: <https://magonote-company.com/>



M&Aは“売る”ことではなく、“未来につなぐこと”。  
 地域企業の価値を正しく理解し、想いを大切にしながら、  
 安心できる事業承継を当たり前にしていくことが私たちの  
 使命です。 代表取締役 小野 誠之



地産地承型・つながるM&A

地域の未来を“つなぐ”  
 M&Aサポート

～ 地産地承でつなぐ、地域の未来と事業承継～



# 事業をつなぎ、人をつなぎ、地域をつなぎ、時代をつないでいく。

日本の中小企業の半数以上が後継者不在と言われ、黒字でも廃業が増えています。地域の技術・雇用・文化が失われてしまう現実を前に、「地元の企業同士で想いをつなぐ仕組みが必要だ」と強く感じてきました。つながるM&Aは、地域に根ざした承継を大切にし、無理に進めることはありません。まずは、今ある不安と一緒に整理するところから始めましょう。

## 「つながるM&A」の基本理念

M&Aで事業と人と地域と時代をつなげる。  
売手・買手・パートナー(FC)・地域社会の四方よしを実現



実際のM&A支援で見えてきた、顔の見えない第三者ではない、「縁と信頼と納得」による“想いのマッチング”

社会に必要な事業を次の世代につないでいく。M&Aを通じて人と地域とつながっていく。

## つながるM&Aが大切にしていること

地域に根差した「地産地承型」のご縁づくり



地域ネットワークを活かし、想いを託せる相手と一緒に探します。“地元ならではの安心感”を大切に、事業承継を通じて地域経済と雇用を未来へつなぎます。

豊富な経験と、成約後まで続く伴走支援



金融・土業・保険など多様な専門性を持つ担当者が、相談段階から成約後(PMI)まで一貫して寄り添います。“売って終わり”ではなく、統合後の離陸まで支援します。

想いを尊重した、納得感のあるご提案



適正な価値評価に加え、経営者の想いや大切にしたい条件を丁寧に整理します。心から納得できる選択ができるよう、最善のご縁づくりを重視しています。

## つながるM&Aの特徴

### 1 “売る”ではなく、“未来へつなぐ”M&A

地域企業の価値と想いを次の世代につなぐことを最優先にしています。

### 2 対話を重ねる“想いのマッチング”

経営者の本音・歴史・大切にしたいものを深く聞き取り、条件だけではなく「心から納得できる承継」にこだわります。

### 3 地域に寄り添う地元パートナー体制(全国11社)

地域を知るパートナーと連携し、顔の見える支援を行います。

### 4 完全成功報酬での安心サポート

着手金・中間金0円。M&Aが成約した場合のみ報酬をいただく安心の仕組みです。



## 【お客様の声】～地域企業の事業承継を“想いでつなぐ”実績～

売手からのご相談



一般廃棄物収集運搬業  
譲渡金額▶6.3億円

銀行に相談していましたが、担当替えなど話が進まず不安を感じる中、「譲るなら、あの会社に」という先代の想いを託し、顧問会計士を通じて、小野さんをご紹介いただきました。

関係性を大切にしながら丁寧に丁寧にいただき、成約の場で「やっと一緒になれたね」と涙ながらに交わした言葉は、今でも忘れられません。本当にありがとうございました。

売手からのご相談



温泉旅館業  
譲渡金額▶3.3億円

先代の急逝により、やむを得ず事業を継ぐことになりましたが、試行錯誤で経営を続ける中で次第に成長の限界を感じるようになりました。

大手M&A仲介会社ではなく、関係性が近い方が安心だと思い、信頼できる方の紹介をお願いすることにしましたが、最終的に納得できる形で上場企業へ譲渡することができました。ここまで親身になってくれる担当者でなければ、成約には至らなかったと感じています。

買手からのご相談



金属加工業  
譲渡金額▶200円

取引先が廃業を考えていると聞き、老舗で技術力もブランド力も高い会社を、どうにか引き継げないだろうかと地元の事業承継士に相談しました。

きめ細やかな支援をしていただいたことで、技術もブランドも、そして従業員の雇用も守ることができました。その後、売主様のご親族から深い感謝の言葉をいただき、葬儀にも参列させていただくほどの信頼関係を築くことができました。

## M&Aの進め方

ご相談者様はまずは「どんな事業を、いつ、だれに、どのように、なぜ承継したいのか」という想いをお聞かせください。それぞれの段階全てにおいて、丁寧にフォローさせていただきます。

初めてでも安心



### 1:ご相談・準備

- ① 無料相談・ヒアリング 秘密厳守 課題や希望条件を丁寧に伺います。
- ② アドバイザー契約締結

### 2:資料整備・買手探索

- ③ 企業概要書(IM)作成 会社の強み・魅力・歴史・想いを整理し、相手に伝わる形にまとめます。
- ④-1 買手企業の探索・ご紹介 地域パートナーや独自ネットワークを活用し、地元に適した相手を一緒に考えます。
- ④-2 意向表明書の提出(任意) 買手側が検討を進めたい場合に、意思表示として提出します。

### 3:交渉・合意

- ⑤ TOP面談・条件調整 双方の納得を最優先に、丁寧に調整して進めます。
- ⑥ 基本合意書の締結(LOI) 主要条件に合意し、デューデリに進むための基本合意を締結します。

### 4:最終契約・引き継ぎ

- ⑦ デューデリジェンス(買収監査・適正評価手続き) 専門家による財務・法務などの詳しい調査を実施します。
- ⑧ 譲渡契約書の締結 最終条件を確定し、正式に譲渡契約を締結します。
- ⑨ お引き継ぎ 経営や業務が円滑に引き継がれるようサポートします。

### 5:PMI(成約後支援)

- ⑩ PMI 成約後の運営・体制づくりを継続的に支援します。



料金体系

着手金:0円 中間金:0円 成功報酬:300万円～(税別)  
※完全成功報酬 ※取引規模に応じたレーマン方式 ※最低報酬300万円(税別)

透明性の高い料金体系で、初めての事業承継でもご安心いただけます。