事業をつなぎ、その先の成長をともにつくる。

事業の承継に加え、引き継いだ資源を次の成長につなげる支援。
その必要性を、私たちは感じています。

後継者不足・人手不足という課題に、

事業承継と、その先の成長で向き合う。地域の技術・雇用・事業を、次の世代へ。

パートナー様

顧客理解・信頼・意思決定への接点

経営者の事情に寄り添い、
必要な支援を、必要なタイミングで届ける。

＋

atama.base

シナジーの発見・検証・実現支援

「その会社と稼ぐ力」を具体化し、
投資判断から、成約後の実行まで支える。

**貴社の顧客接点とatama.baseの分析を、
買い手様の中長期成長と、地域・社会への貢献につなげていきたいと考えています。**

社会課題を背景に、連携で目指す姿です。成長・投資リターン・課題解決を保証するものではありません。

背景資料：中小企業庁「2026年版 中小企業白書」、経済産業省「親族内承継に関する検討会 中間とりまとめ」（2025年）

パートナー様とご一緒にできること

顧客支援

M&A成約を後押し

貴社のご紹介を受け、atama.baseが買い手様の判断を支援。
手数料を含む総投資額と期待リターンから必要シナジー額を試算。
DDの試算と比較し、手数料の妥当性も検討。

シナジーメーターPro／シナジーDD

成約後の事業成長にも寄り添う

貴社のご紹介を受け、atama.baseが買い手様の成長を支援。
具体施策の実行と進捗・効果の確認を通じて、
シナジー実現と計画の見直しを支えます。

シナジーコンサルティング

新たな収益・事業機会

本業に加え、新たな収益機会を

atama.baseからパートナー様へ、紹介料の一部をシェア。
シナジーDD／シナジーコンサルティング

貴社の新たなサービスづくりにも

atama.baseがシナジーDDのOEMを提供。
貴社名義でクライアント様に提供できます。条件は個別相談。

powered by atama.base

提案・発信支援

費用負担を抑え、さまざまな用途に活用できる

貴社のさまざまな用途にご活用いただけるよう、
有料のシナジーレポートを特別割引・条件でご提供します。

成約後まで向き合う姿勢を伝える

Webマーケティング・PR・SNS運用に強みを持つ
DAYONEとatama.baseが、貴社の取組を記事化し、メディア・SNSで発信します。

貴社WebサイトのSEO対策についても助言します。
「シナジー応援パートナー」として貴社ロゴを掲載

紹介料・利用・掲載の条件は個別にご案内します。

成約の確度と、
成約後の買い手様の投資リターンを高めるために。

仲介手数料を含む投資全体を、
買収後のリターンと実行条件から説明できる提案へ。

単独収益だけでは目標リターンに届かない場合、どれだけのシナジーを、どう生むか。

全4サービスをatama.baseが提供

01

シナジーメーター

目標リターンに必要な
シナジー額を把握

→

02

シナジーレポート

不足を埋める
シナジー候補を整理

→

03

シナジーDD

効果と成立条件を
検証

→

04

シナジー
コンサルティング

実現に向けた
実行・見直し

パートナー様には、DD・コンサルティングをご紹介いただきたいと考えています。

買い手様の投資リターンを追求する貴社の取り組みを、atama.baseから積極的に発信します。

各分析は前提に基づく試算・検証です。投資リターンや実現を保証するものではありません。提供範囲・役割・契約条件は個別協議。

NDA後、成約前にこそシナジーDDを

その会社 が 稼ぐ力と
その会社 と 稼ぐ力を

NDA後は初期情報が揃い、条件・進め方をまだ見直せる。
本格DD・交渉に費用と時間を投じる前に、稼ぐ力と不足を確かめる。

対象会社の単独の収益力

過去の実績・将来の見通し

＋

買い手と生むシナジー

必要な上積み・実現策・成立条件

買収価格に見合うリターンへ、何を、どれだけ上積みするか。

NDA・初期情報共有後

検証に必要な初期情報を共有

→

シナジーDD 最短5日

必要額・3案の実現条件・不足を整理

→

進め方を判断

進む／条件再検討／見送る

最短5日は必要資料・分析範囲の確定後。分析の深さ・納期は案件により異なります。財務・法務DDと必要に応じて並行し、実現・成約を保証しません。

買い手様にご紹介いただきたい、3つのタイミング。

最もおすすめなのは、NDA後、本格検討に入る前。DD時やPMI時にも活用できます。

初期検討 | **NDA** | 基本合意 | **DD** | Valuation | クロージング | **M&A後 / PMI**

01 最もおすすめ

NDA後・本格検討前

早い段階で、買う理由・成立条件・
検討の優先順位を明確に。

時間と費用をかける前に、
「その会社と稼ぐ力」の見通しを。

02 おすすめ

DD時

買収判断に向け、
根拠・実現条件を検証。

追加利益・リスク・
必要な条件を具体化。

03 改めておすすめ

PMI時

買収後の実績を踏まえ、
シナジーを改めて見直す。

計画との差と環境変化から、
次に確かめる論点を整理。

最短5日で、3案を初期検証。各段階で、次の判断に必要な条件を明確にします。

工程は案件により前後・並行します。PMIではDDで再検証し、実行・改善は別途コンサルティングで支援します。

最短5日：必要資料が揃い、分析範囲合意後。情報不足・追加調査等で調整。財務・法務DD等の代替ではなく、試算・成果は保証しません。

貴社からのご紹介を、atama.baseの検証・実行へ。

全4サービスをatama.baseが提供。パートナー様には買い手様へのご紹介をお願いします。

01

提案する

買い手様の投資リターン確保に
必要なシナジー額と具体案をつなぎ、
買い手の判断材料を整えます。

02

実現条件を検証

3案を比較し、注意点と未確認事項を
本格検討へ引き継ぎます。

03

その取組を伝える

実際の紹介・支援への貢献を、
匿名記事やSNSで伝えます。

貴社	**シナジーDDのご紹介と、必要な確認**
atama.base	**試算・候補整理・検証・報告・実行を担当**

顧客の同意を得て当社が直接対応します。貴社による資料作成・専門的な説明は原則不要です。

成約の先まで向き合う支援を、具体的な形に。

行政が示す課題・方向性	atama.baseの対応	ご提供するもの
支援内容・費用の透明性 一部事例の説明不足・利益相反等 [1]	**業務範囲と料金・紹介料を説明** **不利な検証結果も報告します**	**見積・支援範囲の説明** **根拠と未確認事項のある報告**
成約前からシナジーを検討 効果の定量化・実現可能性を評価 [2]	**必要額を逆算し、具体案を選定** **3案の成立条件を比較します**	**必要額との差分** **実現に必要な条件**
成約後の成長につなげる 実行・効果検証・計画の見直し [2][3]	**コンサルで事業開発と改善を支援** **進捗・実績を継続確認します**	**実行計画・KPI** **モニタリング報告**

[1] 中小企業庁 中小M&A市場の調査・分析事業 公募（2026/2/9）

[2] 中小PMIガイドライン（2022）pp.67–69

[3] 2025年版中小企業白書「PMIへの支援」

国の認定・推奨を示すものではありません。成果物は提供内容の例です。

買い手は相乗効果を求めるため、期待を具体的な判断材料に変える必要があります

54.2%

既存事業とのシナジーを重視

買い手意向企業 n=1,338／複数回答

自社が買うことで生まれる価値が重要です。

2021年版 第2-3-70図／II-379頁 ↗

34.6%

期待する効果が得られるか不明

買い手として関心がある企業 n=728／複数回答

期待を、実現性と金額の判断材料へ。

2023年版 第2-2-47図／II-178頁 ↗

44.7%

相乗効果が出なかった

満足度が期待を下回った企業 n=114／複数回答

相乗効果は、買うだけでは生まれません。

2018年版 第2-6-26図／325頁 ↗

25.1%

仲介手数料の費用負担が課題

直近約5年の買収経験企業 n=1,373／複数回答

手数料を含めた投資に見合う価値を。

2025年版 第2-2-62図／II-187頁 ↗

33.2%

相手先の事業収益の改善が課題

買収実施企業 n=316／複数回答

成約後も、収益に変える支援が必要です。

2023年版 第2-2-52図／II-184頁 ↗

87.1%

想定どおり以上の効果を得た

PMI実施企業 n=410／自己評価
複数買収では最もプラスだった案件

成約後の実行支援まで視野に入れます。

2026年版 第2-2-78図／170頁 ↗

異なる年・対象・設問の調査です。直接比較や因果関係、atama.baseの効果を示しません。下段の解釈はatama.baseの仮説です。

シナジー分析は「重視」も「やり直し」も首位。
事業計画とPMIの実行につなぐ支援が必要です

特に重視した取組み

1位 **36%**

シナジー分析

2位：価格交渉 27%

やり直したい取組み

1位 **18%**

シナジー分析

同率2位：事業計画の立案／事業価値評価 16%
同率2位：PMIの事前検討 16%

国内案件・各18項目の順位 / M&A契約締結前までのプロセス

出典：KPMG FAS「M&A Survey」（2019年3月）p.12 図7・図8（PDF 13頁）↗

対象は上場企業調査の国内案件（n=173）です。中小企業全体への一般化や、atama.baseの効果を示すものではありません。

手数料まで含めた投資に見合う成長を、シナジーメーターで具体化できます

簡易版：投資条件から必要額を逆算

買収・統合時に必要な総額	**190,000 千円**
対象会社の当期純利益（年額）	**40,000 千円**
目標投資リターン / 評価期間	**10% / 5年**

必要年間シナジー額（税引後）

10,122 **千円 / 年**

DDの試算結果で、投資を再評価

シナジーDDとの連携を予定

DDで試算した「年間追加利益（税引後）」を入力。単独の利益に上積みし、目標リターンに届くかを再評価します。

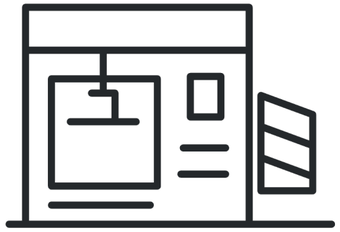
買い手への帰属・対象年度・単位を揃え、3案の重複を確認します。

架空例。取得175,000＋仲介等10,000（シナジーDD300含む）＋統合5,000＝190,000千円。税引後利益をCFの代用とする簡易試算。年額一定・年末受領・5年・目標リターン10%・期末売却価値0。

シナジーレポートで具体案を見つけ、
シナジーDDで3案の可能性と成立条件を比較します



×

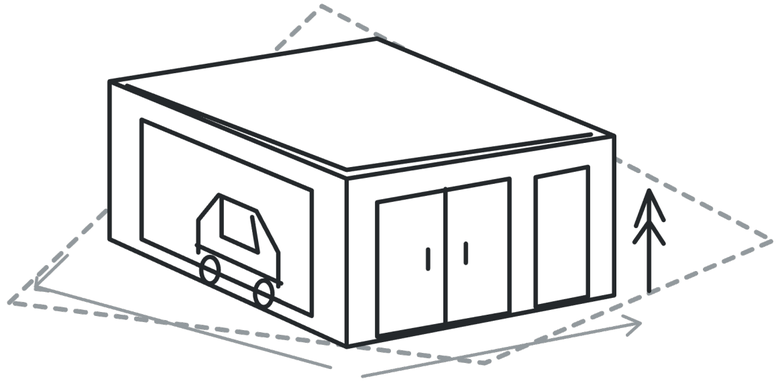


買い手：外構会社

現場課題・敷地設計・施工

売り手：金属加工会社

製品設計・金属加工・製造



狭小敷地向け
門まわり収納パッケージ

狭い敷地でも、収納と通路を両立する構想です。

個別シナジーで、相手企業・資料から確認すること

需要 / 強度・法規・施工性 / 製造・販売の採算

貴社のさまざまな用途にご活用いただけるよう、有料のシナジーレポートを特別割引・条件でご提供します。

架空・未検証の構想例です。DDは選定した3案が標準です。シナジーレポートplusの利用は必須ではありません。

シナジーDDを一つの要素とする、atama.baseのプロセスフレームワーク

SMF
Synergy
Market Fit

A社の経営資源 × B社の経営資源

シナジーメーターで必要額を把握

01	02	03	04	05
顧客課題	**価値仮説**	**成立条件**	**実購買・継続**	**拡大・改善**
誰に必要か	**何が価値になるか**	**事業として成立するか**	**選ばれ続けるか**	**どう伸ばすか**
最大18仮説を整理 顧客課題・代替手段	相手企業と仮説を確認 検証する3案を選ぶ	需要・実行条件 年間追加利益（税引後）	実購買・継続 顧客反応・収益	KPI・実現効果 改善・展開
シナジーレポート	**シナジーレポートplus**	**シナジーDD**	**シナジーコンサルティング**	**シナジーコンサルティング**

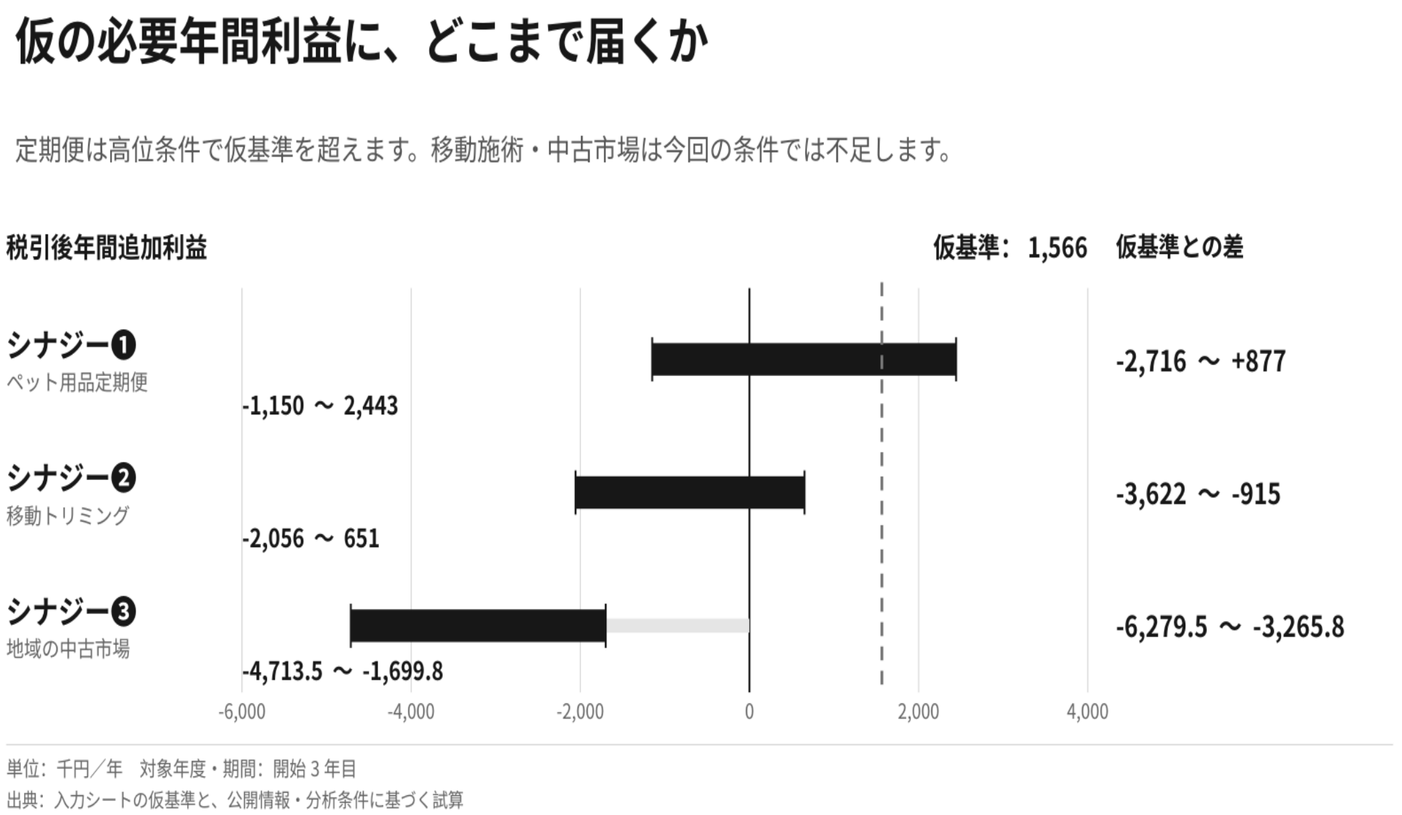
DD中に重要前提を検証し、投資判断の根拠へ

成約後の実績で検証し、改善

SMFは検討から実現・改善までをつなぐ枠組みです。根拠・未確認事項を示し、成功確率や実現を保証するものではありません。

3案を比較し、本格検討へ進むための論点を整理。

シナジーDDの成果物サンプル



匿名化した成果物の一部抜粋。公開情報と仮定による試算例です。5指標を中心に案件に応じて適用し、成果を保証しません。

個別シナジーの5指標を中心に

市場規模：TAM・SAM・SOM
年間追加利益（税引後）
必要利益との差
必要な販売量・価格
成功・失敗のロジックツリー

留意点を踏まえ、次の検討へ

根拠・仮定・未確認事項を明示。
案件に適した分析を選びます。
事業化・改善・継続検証は
別途コンサルで対応します。

匿名シナジーレポートを、貴社監修の記事に。

貴社の取り組みと検討内容を、atama.baseが記事・SNSで発信します。

補足：売り案件を関連レポートに紹介する機能も構想中です。掲載条件は個別に協議します。

記事イメージ

SYNERGY STORY

「買う理由」を、
事業の可能性から考える。

パートナーの貢献

買い手への提案・両社の調整・検証への協力など
実際に担った役割を、記事の中で紹介します。

SNS発信イメージ

貴社の取組を届ける

成約後に何を目指し、
どのように検討を深めたのか。

匿名事例の要点を短く伝え、
記事へつなぎます。

記事は貴社監修 ／ atama.baseが発信

当社が匿名レポートの記事化とSNS発信を担当。記事を事前にご確認・監修いただきます。

架空の掲載イメージです。顧客の同意・内容確認・社名やロゴの使用許諾を得て発信します。制作・発信条件は個別協議です。

3つのシナジーを比較し、本格検討の判断材料に。

基本料金

3シナジー 30万円

税抜／3シナジーからご依頼いただけます。

追加分析

1シナジー

10万円

税抜

紹介料：シナジーDD料金（税抜）の10%

基本料金30万円の場合、紹介料3万円。DD単独でのご依頼も歓迎します。

最短5日

必要資料・分析範囲の確定後。納期は案件により異なります。

対象：買い手1社 × 売り手1社 × 3シナジー

両社のHPがあり、シナジーレポートを作成できる案件。

成約にたどり着くまでにも、多くの力が要ります。
それでも、買う前に考えておくべきことがあります。
買った後に、どう稼いでいくのか。

運営会社

合同会社DAYONE

提供サービス

atama.base

https://atama-base.com/ ↗

会社名　　：合同会社DAYONE
設立日　　：2018年11月
資本金　　：100万円
所在地　　：東京都港区南麻布2-8-21-3F
事業内容　：事業承継支援、M&Aアドバイザリー、新規事業開発支援など

https://gkdayone.com/

代表 山中の略歴

財務と事業、両面の実務経験

大手証券会社での営業、外資系コンサルティングファームのCRM・戦略部門を経て、大手FASで財務DD・M&A助言・企業価値評価（TOB・PPA含む）に従事。

投資検討から、成約後の経営・PMIまで

大手広告代理店では、国内外のM&A・事業投資、交渉、経営管理・PMIなど数百件のプロジェクトに従事。その後、中小零細企業向けM&Aプラットフォームを創業し、CEOとして経営。

シナジーを検証し、実行につなげる

投資検討時からシナジーの検証・定量化・企業価値評価への反映を経験。財務、事業開発、交渉、実行・管理をつなぐ知見を生かし、買い手様の投資判断と成約後の実行を支えます。

ご用命いただければ、
貴社のクライアント様向け説明資料を
当社でお作りします。

ご案内した対象会社様との
シナジーに特化した
サービスのご案内

パートナー企業名

ご担当者名

対象会社様の成長に、
貴社とのシナジーという視点を。

対象会社様自身の成長可能性に加え、貴社とのシナジーが、
投資回収や投資リターンの向上にどれだけ寄与し得るか。
この視点からも分析されることをおすすめします。

計る

投資に必要な
追加利益を知る

買収代金・手数料等を含む投資に対し、
期待するリターンを得るには、
追加利益がどれだけ必要か。
まず判断の基準をつくります。

→

分析する

対象会社様と
利益を生む道筋を描く

どの施策で、どれだけ利益が増えるか。
必要な費用や成立条件も具体化し、
「利益が出そう」という期待を
検証できる計画にします。

→

DDで確かめる

期待の根拠と
未確認事項を確認する

期待するシナジーを前提に
M&Aを検討するなら、その根拠と
未確認事項を成約前に確認。
シナジーDDで、投資判断の
前提を確かめます。

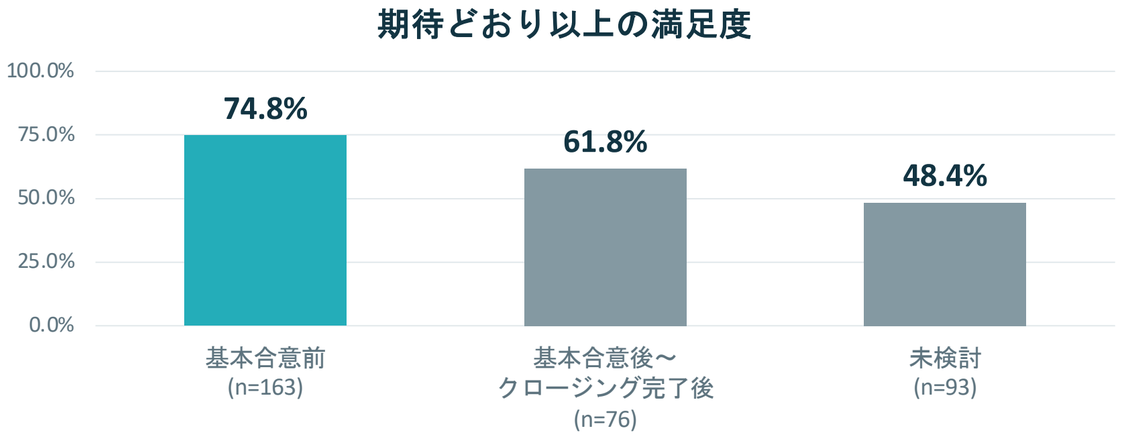
**シナジーによる追加利益と、その実現に必要な費用・リスクを分析することは、
貴社にとっての企業価値や買収価格の妥当性を考える、もう一つの材料になり得ます。**

シナジーDDは、シナジーの実現・投資リターンを保証するものではありません。財務・法務DD等の代替ではありません。

早期の検討と、継続的な取組の意味。

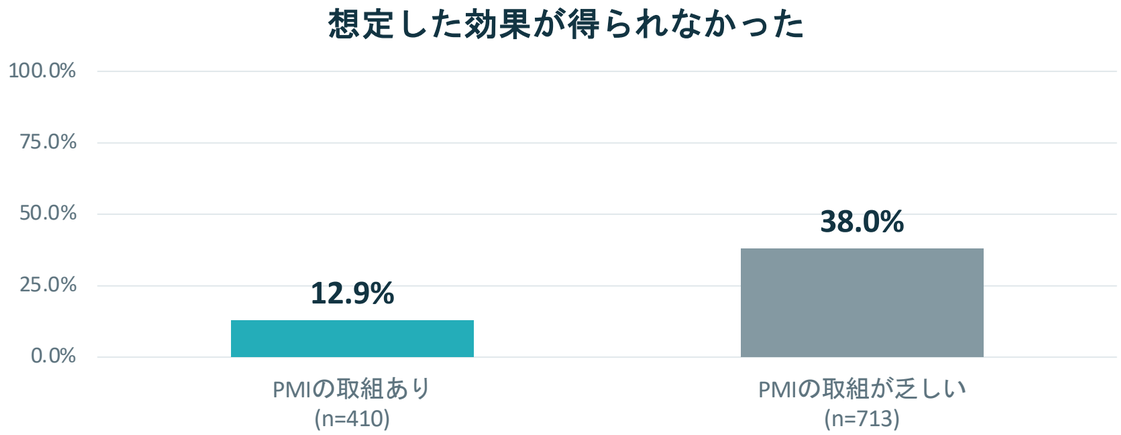
PMIの検討時期や取組状況と、M&Aへの評価との関連が報告されています。

早期のPMI検討と、M&Aの満足度



2023年版中小企業白書 第2-2-49図（II-181頁）
2022年11～12月調査。買い手としてM&Aに関心がある企業。
「期待どおり以上」には「ほぼ期待通り」を含みます。

PMIへの取組と、期待した効果



2026年版中小企業白書 第2-2-78図（170頁）
2025年11～12月調査。2019年以降の買収経験企業。
あり＝大いに・ある程度、乏しい＝あまり・ほとんど取り組まない。
複数案件では最もプラスの影響の案件。PMIは成立前後を含みます。

公的ガイドラインも、成立前のシナジー検討と、成立後の定期的な進捗把握・見直しを推奨しています。

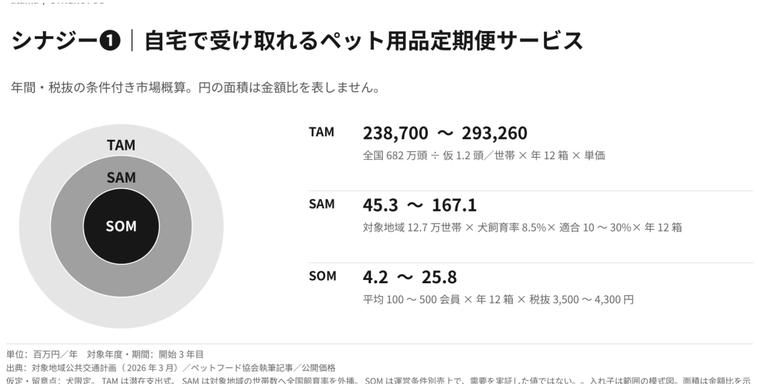
自己申告による、取組と評価の関連を示す調査です。因果関係やシナジーDD固有の効果を示すものではありません。
左右は調査時期・対象・指標が異なり、数値を直接比較できません。

出典：中小企業庁「中小企業白書」2023年版・2026年版／「中小PMIガイドライン」（2022年3月、67・69頁）

両社だからこその成長余地を、具体的に見極める。

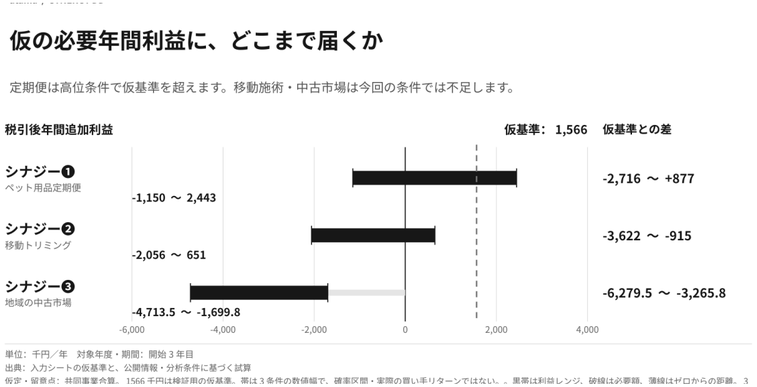
市場規模：TAM／SAM／SOM

狙う市場と、獲得可能な範囲を整理



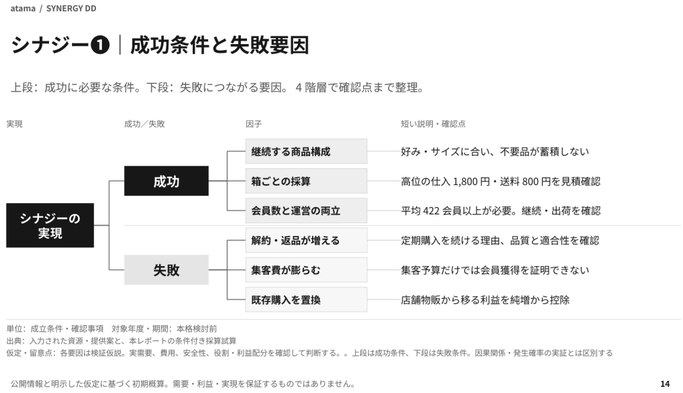
追加利益と必要利益との差

年間追加利益の幅と、必要額との差を比較



成功条件・失敗要因

成立条件と、事前に確認すべき論点を整理



3案の比較

利益・必要量・実現上の壁を並べて判断



掲載は分析例です。個別シナジーの特性・情報に応じて分析項目を選定します。

対象会社様と稼ぐ力を、M&Aの成約（クロージング）前に。

投資判断の根拠と、買収後の成長に必要な条件を整理します。

01

必要な追加利益を知る

買収価格・手数料等を含む総投資額と
目標リターンから、必要な年間
シナジー額（税引後）を逆算します。

シナジーメーター

→

02

3つのシナジーを検証

3つの個別シナジーについて、
年間追加利益（税引後）と成立条件、
必要な利益との差を明らかにします。

シナジーDD

→

03

必要額と比べて判断

DDの年間追加利益をメーターに再入力。
必要額と比較し、進める・条件を
見直す・見送る判断の材料にします。

シナジーメーター × DD

おすすめのタイミング　NDA後、本格検討に入る前。DD時・PMI時にも活用できます。

3シナジー 30万円（税別）

最短5日　必要資料が揃い、分析範囲の合意後。
情報不足・追加調査等により調整します。

atama.base
https://atama-base.com/

試算は前提条件に基づき、シナジーの実現・投資リターンを保証するものではありません。財務・法務DD等の代替ではありません。