下記はコーディネーター「鈴木均」の実例からの教示事項です。

M＆A売却実践の軌跡

創業者である父を後継者の私が説得し売却の後第２創業

不退転の決断

決断と同時に売却先探しの旅が始まる

M＆Aの相談窓口探し　信頼あるアドバイザーを選定できる目利きを持つ

⇩

アドバイザリー（秘密保持）契約　アドバイザー契約は一社独占契約と心得る

⇩

企業評価書作成　売却額の正当性はアドバイザーの実績と比例する

⇩

買い手探し　買い手側買収メリットのシナリオを売却側社長が作る

⇩

トップミーティング　売却側社長と買収担当者（又は社長）との直接セールス交渉

⇩

基本合意契約締結　正式契約締結を前提とした基本事項の合意内容を決める

⇩

買収監査　当社休業日に経営現況を全てオープンにして買収側のチェックを受ける

⇩

最終契約締結　最終売却額、譲渡額、その他売却合意の条件を精査

⇩

売却公表　突然公表される会社売却、社員の動揺を鎮める対策を事前考慮する

⇩

顧問就任　新社長の体制下で同年９月まで顧問就任、創業者はハッピーリタイア

⇩

第２創業(株)メルサ設立　第２創業で経営権のある代表取締役就任