



●● APPROACH

アライドは、企業価値向上という見地から、クライアントの中長期的な戦略シナリオにフォーカスし、その実現、達成に至るプロセスを効率的ならしめる現実的なアプローチを採用します。アライドのアプローチは、一貫して以下の方針に基づいています。

戦略性

一般的に、企業価値向上とは継続的な経営活動によって達成されるものであり、M&Aは重大な経営活動ではありながら、単独で企業価値向上を達成するものではなく、継続的活動の起点として位置づけられるべきものです。起点における僅かなズレは、時間の経過とともに拡大し、取り返しのつかない誤差になる可能性もあります。

アライドは、起点としてのM&Aにおける方針策定に当たり、クライアントと長期的な戦略を共有し、慎重にベクトルの方向を定めます。

効率性

企業価値最大化に際しては、時間的、金銭的費用の最小化も必要です。

アライドは、プロセスを最短かつ最適とする最も効率的なアプローチを採用し、最小の費用負担で最大の企業価値向上を実現ならしめることを重視します。また、自らの提供するサービスも、クライアントが必要とするサービス範囲にフォーカスし、その限られた範囲で、経験と創造性に基づく付加価値の高いサービスを提供します。

現実性

いかに戦略的かつ効率的なアプローチであっても、それが実現不可能なものでは机上の空論にすぎません。

アライドは、クライアントとの長期的な信頼関係を構築し、クライアントにおける様々な制約条件を把握・斟酌するとともに、それを緩和する努力を尽くします。そして、実現可能なアプローチを見極め、最善のものを採用します。