

M&Aの進め方とその支援

Q. 親族内に後継者がいないのでM&Aを考えている。どうすればよいか教えてほしい。

要旨 M&Aの基本的な流れは、①方針決定・磨き上げ、②評価レポート作成、③買い手候補の募集、④トップ会談・会社訪問、⑤基本合意、⑥デュー・デリジェンス、⑦クロージング、⑧双方の融和、となります。

解説**1. M&A 手続きにおける留意点****①方針決定・磨き上げ**

M&AにはM&A取扱いの実績のあるM&A専門会社やコンサルタント、金融機関など専門知識のあるアドバイザーを活用することが効率的です。また、アドバイザーに依頼する前に、自社株式の価格、M&Aによって自社にプラスとなる点、M&Aを行う上で売りになる点、近年の業績などを準備しておく必要があります。また、自社の磨き上げも併行して実施することにより買い手企業が見つかるのが早くなったり、売却金額が高くなる可能性が高まります。

②評価レポート作成

スピードと正直さ・誠実さが必要です。特にマイナス情報については後で買い手が実施するデュー・デリジェンス(詳細調査)で判明してしまう可能性が高く、心証が悪くなってしまい、それが原因で破談となるケースもあります。

③買い手候補の募集

事前に秘密保持契約書の締結が必須です。売り手企業の情報が漏れると売り手企業自体の経営に悪影響が出てしまい、ゆくゆくは買い手企業にもマイナスの影響を及ぼします。

④トップ会談・会社訪問

経営理念や価値観だけでなく、人柄も非常に大切です。

⑤基本合意

この段階では、役員の処遇や従業員の雇用、売買する株式数などを合意します。

⑥デュー・デリジェンス

資産内容・役員構成・M&A成立後の影響、簿外債務などを調査します。

⑦クロージング

譲渡する対象の株式、事業領域、譲渡価格などの条件を詳細に調整した上で売買契約書を締結します。従業員へ告知するタイミングについては慎重に検討しましょう。

⑧双方の融和

組織文化の異なる企業が統合されるので、双方の融和に向けたその後の継続的なサポートも必要です。

2. 売り手経営者のその後の対応

M&A成立後1～3年間は顧問などとして業務や顧客の引継ぎや社内調整等のサポートをアドバイザーから継続的に受けることが一般的です。

M&A の実行プロセスとポイント

<ご提案のポイント>

- ・ M&A の留意点、プロセスについて説明します。
- ・ M&A 全体の流れとポイントを把握してください。またある程度の専門知識が必要となりますので、各種専門家とともに取り組みましょう。
- ・ M&A の実施にあたり、仲介機関だけでなく、商工会議所、金融機関の活用も有効です。

1. M&A の進め方

①方針決定

ある程度の専門知識が必要ですのでアドバイザーに依頼するのが一般的です。アドバイザーには金融機関・コンサルティング会社・税理士・弁護士などさまざまありますので、実績や料金をみて検討しましょう。また自社の磨き上げを実施することで好条件での売却が可能になります。

②評価レポート作成

買い手企業が検討するための評価レポートをアドバイザーが作成します。また売買の条件も明確に示しましょう。

③買い手候補の募集

アドバイザーを通して買い手候補を募集します。興味を持った買い手候補には評価レポートや財務諸表などを検討してもらいます。内部情報を公開するので秘密保持契約は必須です。

④トップ会談・会社訪問

書類検討で問題なければ、売り手・買い手の経営者同士の面談や双方の会社を訪問します。経営理念や価値観などを話し合い、自社を託しても良いかどうかを見極めましょう。

⑤基本合意

上記面談・訪問で M&A を行う方向で合意したら、基本合意書を作成して詳細な条件交渉に入ります。

⑥デュー・デリジェンス

基本合意後、買い手企業は各種専門家とともに売り手企業の調査を行います。

⑦クロージング

条件の最終調整を行い、最終契約書の締結と代金決済により M&A が成立します。

⑧双方の融和

新体制で経営計画を策定し、双方の融和を図ります。

2. 実行のための方策

上記のプロセスをアドバイザーや各種専門家とともに進めていくことが重要です。