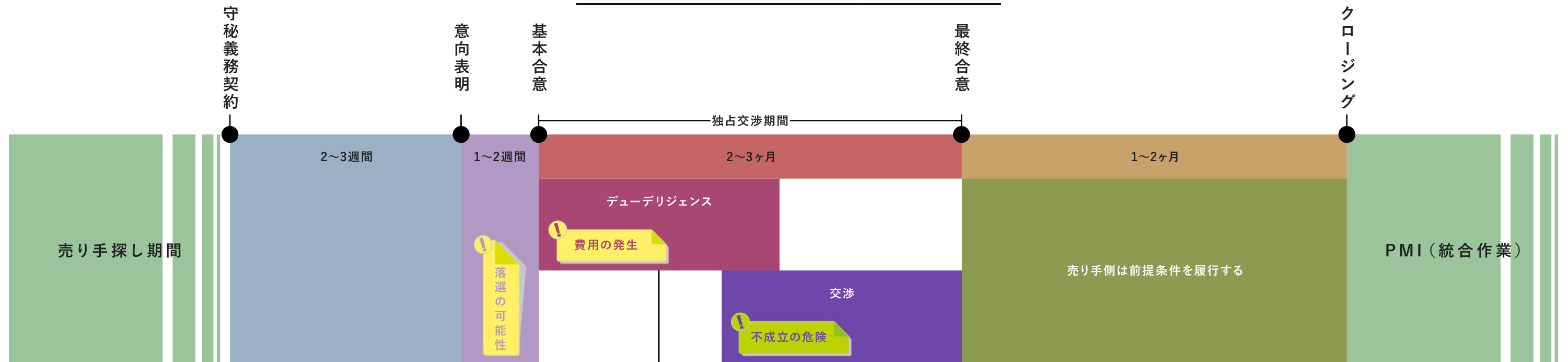


# M&A全体の流れ



売り手探しはM&A企業買収の1stステップです。方法は大きく分けて2つあります。

**1.「自ら売り手を探しM&A取引する」**  
 自主学习や、M&Aトレーニングを用いて知識を得た後、経営者様・担当者様自らがM&A取引を行う前提で「架電」「経営者コミュニティ」「企業・店舗への飛び込みでの買収提案」などを行う方法です。

**2.「M&A仲介業者の利用」**  
 M&A成立時に取引金額に応じた成功報酬が発生しますが、膨大なデータベースから案件を紹介してもらえる方法です。構造上、仲介業者は取引成立を目指すため取引に関するネガティブな情報を積極的に教えてはくれません。仲介業者からの提案に対して公正な判断を下すためには、一定の知識が必要です。

1番は費用がかからず市場に出回らない優良売り手情報を手に入れられる一方、情報量が2番に劣ります。

どちらも一長一短ですが、いずれの方法でもM&Aの知識は必ず必要になります。M&Aに取り組む前には、一定期間の自主学习、もしくは「識学M&Aトレーニング」をはじめとしたM&Aコンテンツの受講をオススメします。

守秘義務契約は「秘密保持契約」とも呼ばれます。(略称として「CA」「NDA」と呼ばれます。)

売り手探し期間に交渉すべき売り手が見つかった場合、交渉を行う前に締結する必要があります。これは、取引価格を交渉・決定するにあたっては買い手に対して「売り手の営業機密」を開示する必要がありますためです。

守秘義務契約手続きは、守秘義務契約書の取り交わしによって行われ、1日で完了する内容です。

この段階では**売り手は、複数の「買い手候補企業」がある場合、それぞれと守秘義務契約を結ぶことができます。**

意向表明は買い手・売り手のトップ面談によって行われます。意向表明書は「譲渡予定額」「クロージングまでのスケジュール」「独占交渉権」を含んでいます。

複数の買い手候補がある場合、売り手は意向表明を主な検討材料として、一社とのみ「基本合意」を交わします。また、意向表明段階での「譲渡予定額」は後述のデューデリジェンスの結果によって調整されることが前提となっています。

この仕組みにより、**基本合意を結ぶ為に高額な「譲渡予定額」を表明し、費用・時間・人的リソースを無駄にしてしまう買い手企業が後を絶ちません。**正しい「譲渡予定額」を表明する為にはM&Aトレーナーやアドバイザーへ相談をすべきでしょう。

「基本合意」がなされたら、M&Aの本丸とも言える「デューデリジェンス」と「交渉」がはじまります。基本合意がなされた買い手企業は「独占交渉権」を持ちますが、このフェーズでM&Aを断念するケースは後を絶ちません。

デューデリジェンスは、主に「ビジネス(仕入先や取引先・顧客・商材などあらゆる要素)」「法務(弁護士に依頼する必要がある)」「会計(会計士に依頼する必要がある)」など様々な観点から、売り手の精査を行う作業です。

この精査により意向表明時の「譲渡予定額」は増額・減額される為、改めて買い手と売り手が「交渉」をする必要があるのです。

M&Aを断念する買い手の多くは、意向表明時に高額な「譲渡予定額」を提示していながら、デューデリジェンス後に大幅な減額交渉を行なっています。結果、デューデリジェンスに費用・時間・人的リソースを投じたにも関わらず売り手から売却を断られてしまう事態となります。

**「デューデリジェンス」と「交渉」でつまづかない為には「競合買い手企業が少ない状況」と「現実的な意向表明」が必要です。**

この2つを実現するには、市場に出回っていない売り手を自ら見つけ、競合がない状態で意向表明をしなくてはなりません。そして、これには経営者様・担当者様自らのM&Aの知識が必要です。

M&Aの知識が十分にあれば、基本合意後の交渉決裂の原因は、さらに前の段階にあることが分かるでしょう。M&Aトレーニングの受講や自主学习は、優良なM&A取引には欠かせないのです。

デューデリジェンスと交渉により、改めて譲渡予定金額が確定するのが「最終合意」です。ただし最終合意には「前提条件」が含まれます。最終合意時点では、売り手会社について、不確定な要素も残っています。

- ・オーナーが変わっても、店舗の賃貸借契約は維持できるのか。
- ・買収が決まっても、社員は残ってくれるのか。
- ・取引先は、M&A前と変わらずに取引してくれるのか。
- ・社名が変わっても、顧客は利用を継続してくれるのか。

これらの不確定部分を、できるだけ良い状態に、売り手側が確定させるのが「前提条件を履行する」期間です。

前提条件の履行に要する期間は、長くとも2ヶ月ほどです。

買い手企業は、この「履行」が済んだ「クロージング」の段階で買収金額を支払います。

**注意して頂きたいのは、意向表明・基本合意と異なり、最終合意には法的拘束力があることです。**

つまり、一度最終合意が成されたなら、売り手が前提条件を履行した後に、買い手が取引を辞退することはできません。言い換えれば、前提条件の設定に不足があっても、買い手は取引を辞めることができないのです。

両者にとって公平で、良い取引となるよう、最終合意の際に、明確で十分に細かい前提条件を設定しなければなりません。

PMIは買収後の経営統合作業です。買収が成立しても、自社と譲受会社でシナジー効果を生み出せなければ「M&Aの成功」とは言えません。

「どのようにPMIを行うか」は「基本合意」より前のフェーズから検討され、デューデリジェンス直後から準備作業を本格化します。

- ・組織構造の統合 (役職名や人員配置など)
- ・制度の統合 (評価・報酬制度、研修制度など)
- ・ITシステムの統合 (同一システムの使用など)
- ・事業の見直し (取引先の変更など)
- ・業績評価制度 (譲受企業の新たなKPI設定など)

これらの要素を四半期のプランなどに落とし込み実行していきます。その為、PMIによって生じた成果の増減は計測・確認できる状態を確立しなければなりません。

計測結果を元に改善を繰り返し、成果を高めていく必要があります。



本資料と対応する動画はこちら!  
<https://youtu.be/3oiQo7f3n4g>



無料相談のお申し込みはこちら  
<https://corp.shikigaku.jp/contact>

