

M&A(第3者承継) その2

栃木県事業引継ぎ支援センターは事業を譲りたい企業と引き受けた企業を仲介し、次世代へ経営資源を引き継ぐことをミッションの1つとして活動しています。前回に続き、会社を譲渡するまでの流れを簡単に説明します。バックナンバーはWEB天地人に掲載しています。



栃木県事業引継ぎ支援センター
統括責任者
山崎 浩之



バックナンバーはこちら

第3フェーズ

マッチング・トップ面談

- ① いよいよマッチング(お見合いのようなもの)のスタートです。
- ② 相談者は企業概要を候補先に提供し、候補先は提供された情報を分析し、M&Aの検討をさらに進めたいと考ええる場合、トップ面談を申し入れます。
- ③ トップ面談は、双方の経営理念や人間性を確認しあうために行います。自己紹介から始まり、お互いの経営に対する考え方やM&A後の要望などを情報交換します。

第4フェーズ

交渉・基本合意書の締結

- ① トップ面談で両者とも好印象であれば、具体的な交渉に入ります。
- ② 交渉では、当センターが両者にヒアリングを行い、「譲渡価格」「今後の事業展開や経営方針」「社名や従業員の待遇」等、すり合わせていきます。その中で、お互いに歩み寄り、両者が納得する妥協点を見つけていきます。候補先から意向表明書(M&A取引に関する基本条件を記載した書類)が提示されることもあります。

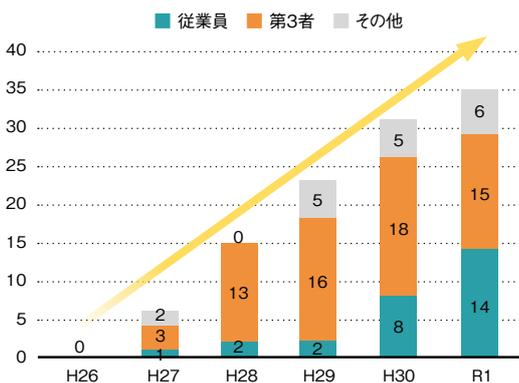
第5フェーズ

デューデリジェンス・最終契約の締結

- ① 基本合意書を結んだあとは、最終契約に向けてデューデリジェンス(事業調査)手続きに進みます。
 - ② デューデリジェンスとは、相談者の企業価値の調査を、候補先が行うことで、主に顧問税理士、公認会計士、弁護士等が調査します。
 - ③ 調査を受けて、再交渉を行い、必要に応じて合意事項を修正し最終契約の締結となります。
- ※基本合意書を省略し、交渉・デューデリジェンス・最終契約となる場合もあります。



栃木県事業引継ぎ支援センター成約状況



今回は、栃木県事業引継ぎ支援センターでのM&Aの基本的な流れを説明しました。そして、実際のM&A取引では、こちらでは紹介しきれないさまざまな交渉や手続きが発生します。当センターはそれぞれのフェーズで、中立の立場で対応し、不明な点があれば都度説明しながら交渉を進めていきます。安心してご相談ください。

今回は企業価値評価(バリユエーション)について説明します。