

M&A最前線 バトンを継なげ!

石井経営グループ

税理士 佐藤 雅彦

～第1章事業承継型M&A～

第3回 事業承継M&Aはどのように進めるのか

広告

前回は「自社はいくらで売れるのか」という企業価値の考え方について解説しました。今回は、その次のステップとして、実際に事業承継M&Aをどのように進めていくのかをご紹介します。

1. まずは現状分析から始める

事業承継M&Aは、会社を売却すること自体が目的ではありません。経営者が実現したい将来像を明確にし、その手段としてM&Aが適切かどうかを検討することが重要です。

そのため、まずは会社の現状分析を行います。後継者の有無、財務内容、事業の強みや弱み、業界動向などを整理し、自社の課題を把握します。この段階で企業価値の簡易算定を行うことで、今後の方向性も見えやすくなります。

2. 譲渡に向けた準備を行う

売り手企業は、利益だけでなく「安心して引き継げる会社であること」が求められます。

不要資産の整理、契約書の整備、会計処理の適正化、組織体制の強化など、譲渡前の準備を進めることが重要です。こうした取り組みは企業価値の向上にもつながります。

3. 買い手候補を選定する

準備が整ったら、買い手候補の選定に入ります。

買い手は必ずしも同業他社とは限りません。事業の拡大を目指す企業や、新規事業への参入を検討している企業など、自社との相乗効果（シナジー）が期待できる企業が候補となります。

この段階では、会社名を伏せた「ノンネームシート」を活用し、秘密保持に配慮しながら候補先へ打診を行います。

4. トップ面談と条件交渉

関心を示した候補先とは、秘密保持契約を締結したうえで詳細情報を開示し、経営者同士の面談を行います。

M&Aでは価格だけでなく、「従業員の雇用を維持してくれるか」「取引先との関係を継続してくれるか」「社名や企業文化を尊重してくれるか」といった条件も重要になります。

特に中小企業の事業承継では、経営者の想いを引き継いで

くれる相手かどうか、最終的な判断材料になることも少なくありません。

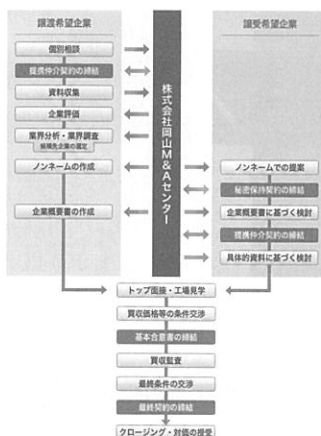
5. デューデリジェンスを受ける

基本条件がまとまると、買い手によるデューデリジェンス（企業調査）が実施されます。

財務・税務・法務・労務などを確認する手続きで、問題点が発見されると価格や条件の見直しにつながる場合があります。そのため事前準備が重要になります。

6. 最終契約と引継ぎ

一般的なM&A実務手順



デューデリジェンスが完了し、双方が合意すると最終契約を締結します。その後、株式や事業の引渡しを行い、M&Aは成立となります。

ただし、契約締結がゴールではありません。多くの場合、旧経営者は一定期間会社に残り、取引先や従業員への引継ぎを行います。円滑な引継ぎが行われることで、事業承継M&Aの成功につながります。

7. 成功のポイントは「早めの準備」

事業承継M&Aは、検討開始から成約まで1～3年程度かかることもあります。

準備が遅れると選択肢が狭まる一方、早めに取り組むことで条件の良い相手と出会える可能性が高まります。事業承継M&Aは会社売却ではなく、従業員や取引先、そして事業を次世代へつなぐための経営戦略です。

まずは自社の現状を把握し、将来の選択肢を広げるための準備から始めてみてはいかがでしょうか。

★「無料診断のご案内」

当社では、①M&Aの可能性確認、②M&Aを進める上での課題整理、③企業価値の簡易算定を行っています。まずは現状把握から、早めのご相談をおすすめします。

問い合わせは、石井経営グループ

〒700-0975 岡山市北区今八丁目11番10号
TEL : 086-201-1211 FAX : 086-201-1215

石井経営

検索