

Q&Aでわかる M&Aワンポイント解説

～ZEIKEN LINKS「Q&A解説」より～

小規模M&A案件における DDの目的とその必要性

Q M&Aを検討しており、DDというのを聞きましたが、どのようなものですが？
どの程度必要でしょうか。

A DDとは、デューデリジェンスと言われ、簡単に説明すると会社の調査です。

M&Aは会社の結婚と表現されることもあります。誰かと結婚する時に初対面の人と今から結婚しましょうとは、一般的にならない

と思います。結婚とは人にとってとても重要な意思決定であり、重要なことは吟味して（交際期間を経る等）行いたいのが通常です。

会社も同様で、M&Aは重要な意思決定であり、吟味する必要があります。取引関係を経て徐々に理解するという方法もありますが、取引関係では時間がかかり、またわからないことも多く残ってしまいます。そこで、DD（調査）を行うことで会社のことを短期間でよく知ることができます。

DDは財務、法務、税務、環境、不動産、IT、労務等様々な内容のものがありますが、一般的には財務DDが行われ、法務DDや税務DDも次いで多く行われています。期間は、開始してから3〜6週間程度での報告となるのが一般的で、短期間での調査となります。

主な目的は、①買収をやめるという意思決定をするほどに重要な事項の有無の把握、②買収価格に影響を与える事項の把握、③株式譲渡契約書に記載すべき条件の把握

④買収後の管理を行うために必要な事項の把握です。

買手企業はM&A検討時に売手企業の情報入手しますが、自社だけでは人材や専門性の問題で上記の目的を達成できるような情報を把握することは通常困難です。外部の専門家を利用して上記の目的を達成し、M&Aの失敗リスクを可能な限り小さくすることが可能になります。

近年は、事業承継案件の増加や小規模案件が増加し、M&Aの敷居が下がっている状況となっています。DDを行うには専門家を雇う必要がありますが、報酬が決して安くはないため、譲渡価格がそれほど多額ではない小規模案件ではDDを簡略化したりそれ自体を行わない場合も増えています。しかし、DDを簡略化あるいは行わないことで、買収後に問題が発覚し、買手企業と売手企業とで争いとなるケースも少なくありません。それらは、DDを行っていた場合には事前に発見されたであろう事項が大半です。

よって、DDを行わずとも、M&A事態は実行可能ですが、譲渡後に問題事項が発覚し、事業継続の可否や追加の資金が必要になるケースもあります。そのため、事前にDDを行い、会社のことを正確に理解し、問題事項については必要な手当てを行った上でM&Aをすることが、失敗をしないM&Aの必要条件となります。

※本ページ以外のQ&A解説は
ZEIKEN LINKS (Web版)
にて公開しております。

