

M&Aの大きな流れ

一般的なM&Aのフローは以下のようになります。大体、個別相談から成約までは、早くても6か月、一般的には1年前後かかるケースが多いので、早めに相談をする必要があります。以下、実行フローとそのポイントを記載します。

M&Aの実行フロー

	検討内容	期間	契約の種類	支払・入金
1	個別相談 M&Aが可能かを検討する。 ■ 誰に相談するか決める。（詳細は次章でお話します。） ・ 事前に相談したいことを箇条書きで記載しておく ・ 相談に必要な資料としては、決算書・株主構成など ・ 自社の状況で可能性があるのか、どのように進めていくのかを確認する ・ 費用はどれくらいかかるのかを確認する	1日		
2	秘密保持契約の締結 ・ M&Aで最も重要なことは「秘密保持」。秘密保持契約を最初に締結する		秘密保持契約	FA等に着手金の支払い
3	ファイナンシャル・アドバイザー（FA）契約 または 仲介契約の締結 ■ 信頼できるアドバイザーが決まれば、アドバイザー契約を締結し、開始する ■ 着手金・案件化料・企業評価料のお支払い 最近では、着手金等を支払うケースが減少しているが、着手金が必要な企業ほど、責任をもって業務を行ってもらえるケースも多い。あくまでも、信頼できる業者を選定することが重要。 ■ ご依頼の意思決定をしてもらう		アドバイザー契約	(案件化料) 着手金なしの場合もある
4	M&Aのスキーム（方法）の検討 ・ 必要資料の収集 ・ 承継にあたり問題点（取引先・株主・従業員）を整理し、譲渡までの課題を抽出 ・ 承継における譲受先へのアピールポイントを検討する ・ 売買条件(価格・引継ぎ方法・日程・譲渡先等) 基本方針決定 実際、この時点では、詳細な条件は決まらないケースが多いため、その後のステップと併行しながら進めていく	1ヶ月程度		
5	企業概要書・ノンネームシートの作成と候補先への開示 ■ ノンネームシート（名前を表示せずに候補先の依頼を行うためのシート） ■ 企業概要書の作成 ・ 提携先のアドバイザー、配布して候補先の検討をしてもらう ・ 事業引継ぎ支援センターに同行し、相談する ・ 譲渡先の承諾を得てM&Aプラットフォームに登録する			FA等に概要書作成料を支払う場合がある

	検討内容	期間	契約の種類	支払・入金
6	バリュエーション（企業価値評価・事業価値評価）（株価）の算定 ・ 先ずは、決算書をもとに、資産や負債の時価評価を行い、時価純資産を算定する ・ 役員報酬が同業他社の平均よりも過大や過少な場合や、臨時的な損益があれば、調整をおこなって、正常な収益力や、キャッシュフローを算定する。 ・ 時価純資産価額法や、EBITDA倍率法やDCF法など、その企業に適した評価を行う			FA等に企業評価料を支払う場合がある
7	株式の社長への集約手続き（株式譲渡契約→代金決済） ・ 経営に参画していない者が株主になっている場合、代表株主が、M&Aを行うまえに株式を買い取り、集約することが望ましい。譲り受け側としては、100%の株式を買い取り、経営権を保有したいと考える。他の株主がM&Aに反対された場合、M&Aの進行が滞る可能性があるため、早期に行動を起こす。 ・ 所在不明な株主がいる場合などは、弁護士や司法書士に相談をし、対策を検討する	基本合意まで	株式譲渡契約	代表株主が他の株主に株式譲渡代金の支払い
8	譲渡先の探索と決定（マッチング→交渉） ①候補先の紹介→ネームクリアの決定 →候補先に情報開示(秘密保持厳守) ②各種検討の資料の提出と検討 ③社長同士のトップ面談 ④候補先から意向表明書の提出を受ける 候補先をまずは1社に絞る ⑤基本合意のための条件交渉	目標として基本合意まで6ヶ月以内	意向表明書	
9	基本合意契約の締結 ■取引先・従業員等へのディスクロージャの決定 ■目的・譲渡内容・対価・条件・役員社員の処遇 合意後の手続き・守秘義務事項・独占交渉権・有効期限など		基本合意契	FA等に中間金を支払う場合あり
10	買収監査（デューデリジェンス）	基本合意から1ヶ月以内(通常1日～3日)		※費用は基本は買い手負担
11	最終契約の締結 ■最終条件の交渉 ■最終契約(株式譲渡契約)締結	買収監査から1ヶ月以内	最終契約 株式譲渡契約	
12	クロージング手続き ■代表者・取締役の退任手続き → 司法書士 ■株式の譲渡、譲渡代金の決済 ■役員退職金の支払 ■M&Aアドバイザー手数料(成功報酬)	最終契約から1か月以内	株主総会議事録等 アドバイザー契約	司法書士へ支払 株式譲渡代金 退職金の支払 FA等に手数料
13	PMI（統合・引継ぎ業務） 代表者の個人保証等がある場合は、解除手続き	譲渡日から1年未満 契約後速やかに実行	顧問契約など	