

株式会社 and A company

M&A 進め方の教科書



and A companyについて

私たち **and A company** は、
東証プライム上場企業である、
株式会社じげんのグループ企業です。



この資料では、
私たちがand A company及び
じげんとして経験したM&Aを基に
それぞれの視点から**重要なポイント**を
解説いたします。

会社名	株式会社 and A company
代表取締役	早川翔
資本金	4,000万円（資本準備金含む）
株主	株式会社じげん（東証プライム：3679）
業務内容	<ul style="list-style-type: none">▶ M&A仲介/アドバイザー▶ 資金調達支援
本社	東京都港区虎ノ門3-4-8
電話番号	03-6432-0391

M&Aとは？

M&Aは、Mergers and Acquisitionsの略で、日本語では「**企業の合併と買収**」を意味します。
具体的には、「**合併**」「**買収**」の2つがあり、その中にも種類があります。

合併



2つ以上の会社が1つの会社になること

買収



ある会社が他の会社の株式を取得し、
経営権を取得すること

吸収合併



1つの会社が他の会社を吸収し、
存続する会社が全ての権利義務を引き継ぐ

新設合併



2つ以上の会社が解散し、
新たに1つの会社を設立する

株式譲渡



株式の所有権を譲渡する

事業譲渡



事業の所有権を譲渡する

中小企業がM&Aをする目的

事業拡大



- ▶ **新規事業への参入**：自社で新規事業を立ち上げるよりも迅速に、新しい市場へ参入
- ▶ **既存事業の強化**：市場シェアの拡大、競争力強化
- ▶ **事業ポートフォリオの最適化**：非中核事業の売却、成長分野への投資

コスト削減



- ▶ **規模の経済**：購買力や生産量の増加によるコスト削減
- ▶ **重複業務の削減**：統合による効率化
- ▶ **固定費の削減**：人件費や賃料などの削減

事業承継



- ▶ **後継者不足の解消**：経営者の高齢化や後継者不足問題の解決
- ▶ **事業の継続**：従業員の雇用維持、顧客へのサービス継続

中小企業がM&Aをする目的

経営資源の獲得



- ▶ **人材**：必要なスキルや経験を持つ人材の獲得
- ▶ **技術**：新しい技術やノウハウの獲得
- ▶ **ブランド**：知名度や信頼のあるブランドの獲得

経営理念の共有



- ▶ **事業ポートフォリオの多角化**：1つの事業に依存するリスクを軽減
- ▶ **景気変動の影響軽減**：異なる業種や地域に事業を展開
- ▶ **為替リスクの軽減**：複数の通貨で収益を上げる

従業員の雇用安定



- ▶ **株価向上**：M&Aによる企業価値の向上
- ▶ **経営陣の報酬**：M&A成功による報酬獲得
- ▶ **税制上のメリット**：減税措置の利用

>>>NEXT

M&Aの目的は、企業によって様々です。ご紹介した6種類は一般的な目的であり、基本的には複数の目的を同時に達成しようとしています。M&Aを検討する際には、自社の経営戦略と目的を明確にするなど、知っておくべきことが多くあります。次のページからは、M&A手法ごとの知っておくべきことを解説していきます。

企業売却のためにオーナーが知っておくこと -M&Aの手法：株式譲渡-

株式譲渡とは、株式会社の株主が所有する株式を、他の個人または法人に譲渡する取引です。M&A（企業買収）の手法の1つとして利用されます。

>>>種類

相対取引

特定の相手と直接取引を行う方法

公開買い付け

不特定多数の株主から株式を買い集める方法

第三者割当増資

新たに株式を発行し、特定の第三者に譲渡する方法

>>>注意点

株式譲渡制限

会社によって株式譲渡を制限している場合があります。

税金

株式譲渡で譲渡益が発生する場合、譲渡所得税が課税されます。

情報開示

株式譲渡を行う場合は、一定の場合に情報開示が必要となります。

>>>手続き

①株式譲渡契約の締結

売り手と買い手は、株式譲渡契約を締結します。

②代金の支払い

買い手は、売り手に対して代金を支払います。

③株式の譲渡

売り手は、買い手に対して株式を交付します。

企業売却のためにオーナーが知っておくこと -M&Aの手法：株式譲渡-

>>>メリット

迅速な経営権の移転

手続きが比較的簡単で、迅速に経営権を移転することができます。

買収資金の調達が必要

買収資金を調達することなく、企業買収が可能となります。

事業の選択と集中

不要な事業を売却することで、事業の選択と集中を進めることができます。

>>>デメリット

株価の変動リスク

株式譲渡の価格が、市場の株価変動によって大きく変動する可能性があります。

買収対象企業の経営陣の抵抗

買収対象企業の経営陣が、株式譲渡に抵抗する場合があります。

買収後の経営統合の困難さ

買収後の経営統合が困難になる可能性があります。

企業売却のためにオーナーが知っておくこと -M&Aの手法：事業譲渡-

事業譲渡とは、会社が営む事業の全部または一部を、他の会社に譲渡することを指します。M&A（企業買収）の手法の一つとして利用されます。

>>> 注意点

事業譲渡の対象

事業譲渡の対象は、土地・建物・機械装置・商品・顧客情報・従業員など、事業運営に必要なあらゆるものとなります。

事業譲渡の対価

事業譲渡の対価は、現金・株式・その他の財産など、譲渡側と譲受側で合意したものであれば何でも構いません。

契約書の締結

事業譲渡を行う際には、事業譲渡契約書を締結し事業譲渡の内容を明確にしておくことが重要です。



事業譲渡においては契約書上の所有権などの登記情報を全て書き換える必要があり、売上が変動するケースもあります。

>>> 手続き

① 基本合意書の締結

譲渡側と譲受側は、基本合意書を締結します。

② 買収監査

譲渡側と譲受側は、基本合意書を締結します。

③ 事業譲渡契約書の締結

譲渡側と譲受側は、基本合意書を締結します。

① 株式譲渡契約の締結

売り手と買い手は、株式譲渡契約を締結します。

③ 株式の譲渡

譲渡側と譲受側は、基本合意書を締結します。

企業売却のためにオーナーが知っておくこと -M&Aの手法：事業譲渡-

>>>メリット

事業の売却による資金調達

不要な事業を売却することで、資金調達をできます。

事業の再編

事業の再編により、経営効率化を図ることができます。

事業承継

後継者不足などの問題を解決するために、事業承継の手法として活用できます。

M&Aの手段

M&Aの手法として、株式譲渡などに活用できます。

>>>デメリット

従業員の雇用

従業員の雇用が不安定になる可能性があります。

取引先との関係

取引先との関係が変化する可能性があります。

ブランド力の低下

ブランド力が低下する可能性があります。

税務

事業譲渡によって譲渡益が発生する場合、譲渡所得税が課税されます。

企業売却のためにオーナーが知っておくこと -M&Aの手法：会社分割-

会社分割とは、1つの会社が、事業の一部または全部を別の会社に移転させる組織再編の手法です。M&A(企業買収)の手法の一つとして利用され、新設分割と吸収分割の2種類があります。

>>>種類

新設分割

新たに設立する会社に移転させる方法

吸収分割

既存の他の会社に移転させる方法

>>>注意点

会社分割の対象

会社分割の対象となる会社は、株式会社に限定されます。

会社分割の対価

会社分割の対価は、新設会社の株式または金銭となります。

会社分割後の議決権比率

会社分割後の議決権比率は、50%を超える必要があります。

>>>手続き

①分割計画の作成

会社分割を行う会社は、分割計画を作成します。

②取締役会の決議

会社分割を行う会社の取締役会は、会社分割を行うことを決議します。

③株主総会の特別決議

会社分割を行う会社の株主総会は、会社分割を行うことを特別決議します。

④新設会社の設立

新設分割を行う場合は、新設会社を設立します。

⑤債権者への通知

会社分割を行う会社は、債権者に対して会社分割を行うことを通知します。

⑥登記申請

登記簿謄本に会社分割の記載を行います。

企業売却のためにオーナーが知っておくこと -M&Aの手法：会社分割-

>>>メリット

事業の選択と集中

不要な事業を売却することで、事業の選択と集中を進めることができます。

経営資源の集中

特定の事業に経営資源を集中することで、事業の効率化を図ることができます。

M&Aの手段

M&Aの手法として、事業譲渡や子会社化などに活用できます。

事業承継

後継者不足などの問題を解決するために、事業承継の手法として活用できます。

>>>デメリット

手続きの複雑さ

会社分割は、通常の合併よりも手続きが複雑です。

コストの増加

会社分割には、手続きに伴うコストや税務コストなどが発生します。

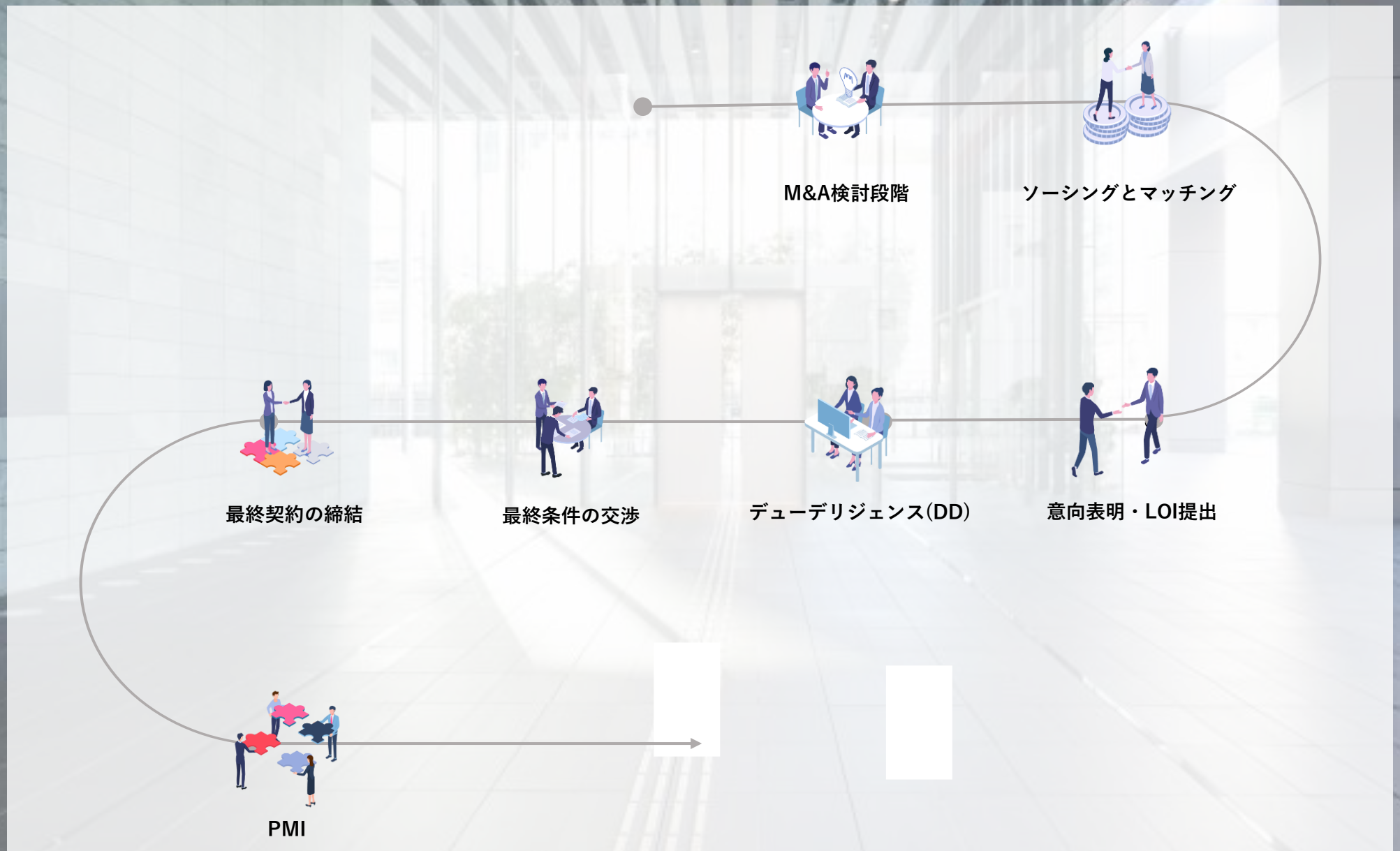
事業の混乱

会社分割によって事業運営が混乱する可能性があります。

従業員の不安

従業員の不安が高まる可能性があります。

M&Aのプロセス



M&Aのプロセス -M&A検討段階-

M&Aを検討する企業が実際のプロセスに入る前に行う準備段階のことです。
M&Aプロセスの円滑化や成功率の向上を狙います。

>>> 注意点

M&A戦略の優先順位

経営資源は限られているため
M&Aだけでなく内部投資など他施策と比較し、
本当にM&Aの戦略が優先であるかを判断します。

買収後のPMI計画の考慮

M&A検討段階の初期段階から買収後の統合に
向けた準備も並行して行うことが重要です。

情報管理の徹底

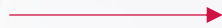
機密情報の漏えいに十分注意します。



優先順位を決めるにあたっては、事業を伸ばしたいのか、会社を売りたいのかといったように、
何が目的なのかを明確にすることが必要です。
and A companyでは**事業戦略を立案してきた経験**から、事業を伸ばしたい場合に強みを持ちます。

>>> 手続き

①基本合意書の締結



②詳細資料開示



③企業価値の算定

④戦略立案



⑤ノンネームシート、IM資料の作成

M&Aのプロセス -ソーシングとマッチング-

買い手候補となる企業を探し、その企業とコンタクトをとるためアタックする作業のことです。
特に候補のリサーチには、2つの方法があります。

>>>ソーシングの種類

仲介/銀行からの紹介

M&A仲介企業や銀行から、自社とシナジーのある買い手企業の候補を紹介してもらいます。

自社内独自のソーシング

自社の持つネットワークや企業データベースを生かし、買い手候補企業をリサーチ・アタックします。

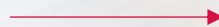
>>>種類

①買い手候補企業へ打診



②ネームクリア・IM開示

③仲介への案件の詳細説明



④買い手候補企業との面談

>>>POINT

自社内独自のソーシングでのM&Aを成功させるためには、**強力なネットワークあるいは知名度、自社事業とシナジーのある精査軸、売却額・条件に関する交渉力**が必要となります。

M&Aのプロセス - 意向表明・LOI提出 -

買収候補先企業が、売り手企業に対して**買収意向**を口頭または書面で伝え、それに基づきより具体的な条件を書面にて伝えることです。買収の意向や具体的な条件の提示で、**両社の合意形成**をし交渉を始めます。

>>> 意向表明の内容

買収意向の表明

買収価格の概算

買収スケジュール

買収後の経営方針

etc...

>>> 意向表明の内容

① 買収価格・方法

② DD実施

③ 契約締結の期限

④ 守秘義務

etc...

>>> POINT

LOI自体は法的拘束力を持たないものの、**誠意に基づき詳細かつ明確な記載**が必要です。

M&Aのプロセス -デューデリジェンス(DD)-

M&Aを検討する企業の事業や財務状況などを調査すること。一般的に下記の6種類のものがあり、それぞれ目的が異なります。



調査項目・期間を設定し正確かつスピーディーに、機密性高く調査する必要があります。

>>>種類・目的

ビジネスDD

- ▶ 対象企業のビジネスモデルの把握
- ▶ 事業性の評価
- ▶ シナジー効果分析
- ▶ 事業統合に関するリスク評価

法務DD

- ▶ 買収候補先企業の価値評価
- ▶ M&A後の法務リスクの管理
- ▶ 買収価格の決定
- ▶ 法務リスクの洗い出し
- ▶ 交渉材料の収集

財務DD

- ▶ 買収候補先企業の価値評価
- ▶ 買収後の経営計画の策定
- ▶ 買収価格の決定
- ▶ 財務リスクの洗い出し
- ▶ 交渉材料の収集

労務DD

- ▶ 発見
- ▶ 買収後の労務トラブルの防止
- ▶ 企業価値の評価
- ▶ 買収後の労務管理の円滑化

税務DD

- ▶ 買収候補先企業の価値評価
- ▶ M&A後の税務戦略の策定
- ▶ 買収価格の決定
- ▶ 税務リスクの洗い出し
- ▶ 交渉材料の収集

システムDD

- ▶ 潜在的なシステムリスクの発見
- ▶ 買収後のシステム統合の円滑化
- ▶ 買収後のITコストの削減
- ▶ 企業価値の評価

M&Aのプロセス -最終条件の交渉-

最終条件の交渉は、M&Aや事業承継における重要なプロセスです。
買収側と売却側が、最終的な契約内容について合意形成をするための交渉になります。

>>>決定する項目

買収価格

買収対象企業の価値に基づいて決定します。

契約期間

契約の有効期間を決定します。

支払い方法

現金払い、株式交換、第三者割当増資など

従業員の処遇

会社分割後の議決権比率は、50%を超える必要があります。

経営陣の処遇

役職、報酬、退職金など

違約金

契約違反時の違約金

DDの結果に基づく処遇

DDで判明した課題やリスクを踏まえ条件を調整します。

その他

競業避止義務、情報保持義務など



調査項目・期間を設定し正確かつスピーディーに、機密性高く調査する必要があります。

>>>POINT

最終条件の交渉は、時間と労力を要するプロセスです。
円滑な交渉のためには事前に十分な準備を行い、相手方の立場を理解しながら冷静かつ論理的に交渉することが重要です。

M&Aのプロセス -最終契約の締結-

最終契約の締結は、M&Aや事業承継における重要な節目です。
買収側と売却側が合意した最終条件に基づいて、最終的な契約書を作成し、署名・捺印を行うことで契約を締結します。

>>>最終契約の締結前に確認すべき事項

契約内容の正確性

契約書の内容を誤解がないように確認します。

法令遵守

契約内容が法令に抵触していないことを確認します。

リスクの評価

契約に伴うリスクを十分に評価します。

専門家の意見

必要に応じて、弁護士、会計士、M&Aアドバイザーなどの専門家の意見を聞きます。



契約内容を十分に確認し、リスクを評価した上で、慎重に締結することが重要です。

>>>NEXT

ここまで、M&A締結までの流れを確認してきました。しかしM&Aは、締結して終わりではありません。次のページでは、M&A締結後の経営統合について解説していきます。

M&Aのプロセス -PMI：100日計画-

100日計画は、M&A後の統合プロセスを円滑に進めるために、最初の100日間に実施する重要な施策をまとめた計画です。

>>>100日計画の目的

経営統合の迅速化

短期間で重点的な施策を実行することで、経営統合を迅速に進めます。

混乱の最小化

事前に計画を策定することでM&A後の混乱を最小化します。

従業員の不安解消

従業員に対して明確なビジョンと計画を示すことで不安を解消します。

リスクの早期発見

計画実行を通して、潜在的なリスクを早期に発見します。

>>>100日計画に記載する項目

経営統合のビジョンと指標

M&A後の目指すべき姿と、その効果を測定するための指標

重点的な施策

経営統合を成功させるために必要な施策

スケジュールと責任者

各施策のスケジュールとその責任者

>>>100日計画作成の手

順

①売り手企業の現状分析 → ②M&A後の課題を特定 → ③課題を解決する施策検討 → ④各施策のスケジュール作成

⑤各施策の責任者決め → ⑥施策の効果を測る指標決め → ⑦経営層による計画承認

M&Aのプロセス -PMI：統合・効果測定-

PMIでは、システム・業務プロセス・会社文化・会計・組織を統合する必要があります。
統合が完了した後は、その効果を測定します。

>>>効果測定の目的

シナジー効果の確認

M&Aによって期待されていたシナジー効果が実際に創出されているかどうかを確認します。

課題の特定

統合プロセスにおける課題を特定し、改善策を検討します。

将来に向けた計画

今後のPMI活動やM&A戦略策定に役立てます。

>>>種類

財務指標

売上高、利益、コスト削減額、投資回収期間など

非財務指標

市場シェア、顧客満足度、従業員満足度など

>>>手続き

①短期

売上や利益などの財務指標、
従業員の満足度や
組織の混乱度などの非財務指標

②中期

シナジー効果の創出状況、
統合目標の達成度など

③長期

企業価値の向上、
長期的な成長戦略への貢献など

>>>POINT

効果測定は、単発ではなく定期的に行うことが重要です。
定量的な指標だけでなく、定性的な指標も活用することで、より多角的な評価が可能になります。

まとめ

私たちについて

M&Aには、様々な目的や手法、フローがあります。
中には様々なリスクを伴うものや、
正確性・スピードなどを求められるものも。
これらの流れは特に初めてM&Aをする方にとっては、
難しいものとなることもあります。

私たちand A companyでは、じげんグループで培った豊富なM&A経験を基に、
ミスマッチのないM&Aを実現させていただきます。



お問い合わせ

03-6432-0391

受付時間：平日10:00 - 19:00

info@and-a-company.co.jp

24時間受付

<https://and-a-company.co.jp/>

