

7つのステップと
6つのポイントで
理解する**事業売却**

M&A をお考えの方へ

01

事業売却で未来は広がる

02

事業売却の7つのステップ

03

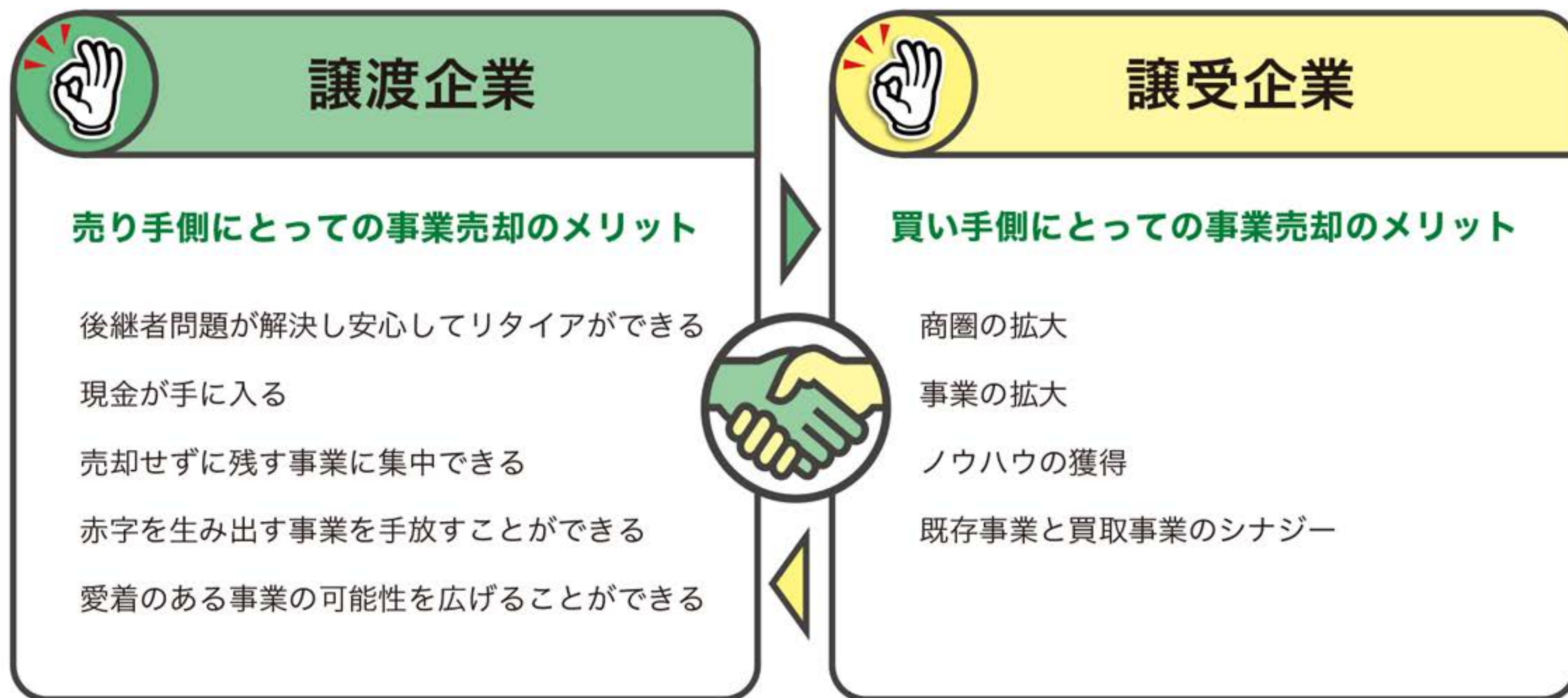
事業売却を進める上での
6つのポイントと注意点

04

会社概要



会社が事業を他社に売却することを事業売却と呼びます。売り手企業と買い手企業の両者にとってメリットがあり、価格や条件で合意に至った場合に事業売却は成立します。事業売却を行うことで、売買双方はそれぞれ以下のようなメリットを受け取ることができます。



売り手も買い手も、事業売却の成立によって未来が広がります。
いかにお互いが win-win になるように交渉できるかが売却成立のポイントと言えます。

Matching

売却先候補との マッチング

より良い条件の売却先を選ぶためには、様々なネットワークで候補企業を探したいところ。

事業売却の支援を行う企業は、独自のネットワークで買取を希望する企業と繋がっているため、サポートを受けることで経営者自身のネットワークだけでは出会えない企業にもコンタクトを取ることが可能です。

また、売却希望の企業と買取希望の企業に向けたマッチングサイトもあります。専門家のサービスを利用して、より条件のいい売却先企業を見つけましょう。

Letter Of Intent

売却先候補から 意向表明書を受理

売却先候補企業にコンタクトをとり、相手企業が事業買収に乗り気である場合には『意向表明書』を受け取ります。

買い手企業には事業を買い取るための資金が必要です。「その資金をどのように準備するのか」「事業をいくらで買い取るのか」「売却完了までのスケジュール」などについてまとめたものを『意向表明書』といいます。

この時点で不明な点があればお互いにすり合わせたり、了承できない点については交渉したりする必要があります。

Memorandum Of Understanding

基本合意書の締結

意向表明書の内容に問題がなければ、売り手と買い手の間で基本合意書を締結します。

基本合意書は契約書ではないので、締結しても法的拘束力は持ちません。「意向表明書の内容で事業売却を進めることに同意します。一緒に協力して進めていきましょう」という書類ですので、事業売却手続の過程で交渉が決裂する可能性もあります。法的拘束力がないとはいえ、今後の信用問題に発展する可能性もあるため、締結後も誠意を持って対応するようにしましょう。

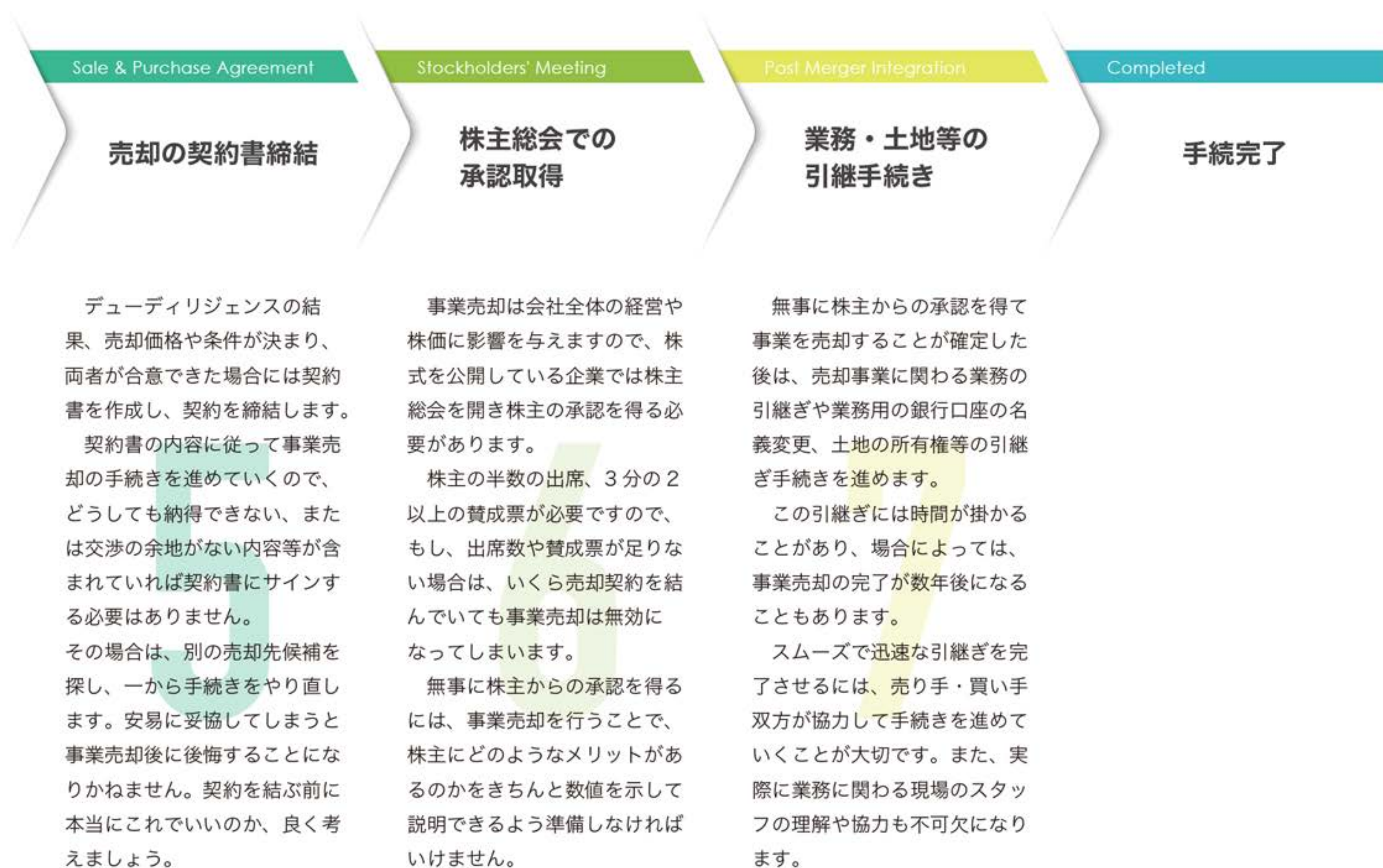
Due Diligence

デューデリジェンス

デューデリジェンスとは、売却先企業が契約を結ぶ前に事業を調査し評価を行うこと。

ビジネス・法務・財務・人事・税務・IT など、様々な視点から調査して評価します。買い手企業は買い取る事業を正しく評価できるように、専門家に依頼するのが一般的です。

デューデリジェンスによって、意向表明書に記載された売却価格や売却スケジュールに修正が入る可能性があります。デューデリジェンスは事業売却の契約において肝となります。



6つのポイント 注意点 (その1)

CAUTION	
	時間の余裕を持って 事業売却を行う
 事業売却の手続きをスムーズに終わらせて、早く老後の人生や次の事業をスタートさせたいのであれば、事業売却の準備は早めに開始しておくべきです。譲渡先企業の選定や諸条件の交渉には時間がかかります。早めに準備をすることで足元を見られることなく、適正な価格で売却することが可能になります。大袈裟ではなく、事業立ち上げの段階で「もしこの事業を譲渡をするなら」と考えておいてもいいくらいです。	

CAUTION	
	事業売却の目的と ゴールを明確にする
 事業売却を考える際は「なぜ事業売却を行うのか」「事業売却を行うことでどのような状況になることを望むのか」という目的とゴールを明確にしておきましょう。場合によっては、事業を売却をする必要がないかもしれませんし、事業売却よりも適した方法があるのかもしれません。 事業売却はあくまでも経営戦略を実行するための手段であり、目的でもゴールでもないことは常に意識しておきましょう。	

CAUTION	
	協業避止義務 について確認する
 売り手企業は、基本的に事業売却を行った後20年間、売却した事業と競合する事業を運営することができません。これは事業を買い取った企業を守るためであり、商法でも明確に禁止されています。 事業売却を検討する場合は、自社の今後の事業戦略をしっかりと再構築して、売却した事業を一定期間は運営することができないことを理解した上で手続きを進める必要があります。 ※参考：会社法第21条	

6つのポイント 注意点 (その2)

CAUTION	
	事業売却の情報は 確定まで周囲に漏らさない
 事業売却は会社経営や株価に影響を与えます。つまり、事業売却をすることを事前に周囲に漏らすことで、経営者はインサイダー取引のリスクを負うことになります。また、「売却」という言葉が、従業員や取引先に不要な心配や混乱を与える可能性があるため、事業売却の情報は確定まで周囲に漏らさないように注意しましょう。情報は手続きを進める上で必要な最低限の人数のみで管理し、守秘義務についても共有しておきましょう。	

CAUTION	
	売却先に対して 誠実に対応する
 事業の売却先候補の企業に対しては最初から最後まで誠実に対応しましょう。たとえ途中で交渉が決裂したとしても、シナジーのある会社とは、その後、一緒に仕事をすることになるかもしれません。売却事業について、嘘をついたり相手企業が不利になる情報を隠すことは論外です。過去には、契約締結後に事業について隠していたことが発覚して裁判となり、その事業売却が無効と判断されたケースもあります。	

CAUTION	
	事業売却の 専門家を交える
 事業売却では、売却価格が適正か判断できる人がいなければ、不利益を被る可能性があります。市場で評価の高い事業であるにも関わらず、買い手企業が本来の事業価値よりも低い金額や条件を提示してきた場合、それが適正かを判断できなければいけません。投げ売りでも構わない、というなら別ですが、大切に育ててきた事業の売却ですから、適正な企業評価ができる専門家と手続きを進めることをおすすめします。	

住所

〒100-0005 【本社】

東京都千代田区丸の内 1-1-3 日本生命丸の内ガーデンタワー 3階

〒150-0043 【渋谷オフィス】

東京都渋谷区道玄坂 1-9-4 ODA ビルディング 3F

〒530-0001 【大阪オフィス】

大阪府大阪市北区梅田 1-12-17 JRE 梅田スクエアビル 1F

〒420-0852 【静岡オフィス】

静岡県静岡市葵区紺屋町 17-1 葵タワー 1F

TEL

03-5422-3072

WEB

<https://mmac.cc/>

役員

代表取締役 CEO 松栄 遥

取締役 COO 依田 真輔

取締役 CMO 土橋 裕太

取締役 太田 諭哉

グループ会社

創業&成長支援

株式会社スパイラル・アンド・カンパニー（会計事務所）

成長支援型 M&A

株式会社スパイラルコンサルティング（※当社へ合併済み）



『7つのステップと6つのポイントで理解する事業売却』では、事業売却の7つのステップと6つのポイント・注意点について整理させていただきました。

記載させていただいたのは一般論であり、具体的なステップの進め方や期間、またポイントの優先度等は企業様によって様々です。

ただ、重要なのは、自社のケースにおけるシミュレーションを行い、しっかりと情報と気持ちを整理しておくことです。

M&A コンサルティングでは豊富な実績を有するアドバイザーが在籍する完全成功報酬制の M&A・事業承継の仲介会社です。

譲渡企業と譲受企業のマッチングをアドバイザーがフルサポートでお手伝いします。まずは**お気軽に無料相談**から始めてみませんか。

面談依頼に対する回答をご返信ください。送付いただいた情報は当社で厳重に管理し目的外の使用はいたしません。

株式会社 M&A コンサルティング 担当：北山雄一郎 宛

FAX 03-3780-7817

FAX 送信シート

貴社名	
貴役職名	
ご芳名	
電話番号 (携帯電話)	
メールアドレス	
会員限定 メールマガジン購読	☐ 希望する ☐ 希望しない

☒ 面談を希望（将来の選択肢のひとつとしての情報収集）

希望日時

第一希望 月 日（ ） :

第二希望 月 日（ ） :

第三希望 月 日（ ） :

連絡方法

☒ 電話 ☒ メール ☒ 連絡を希望しない

☒ M&A における自社の企業評価を希望
(無料で算定させていただきます)

☒ 買収を検討している
(希望業種： / 希望エリア：)