



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

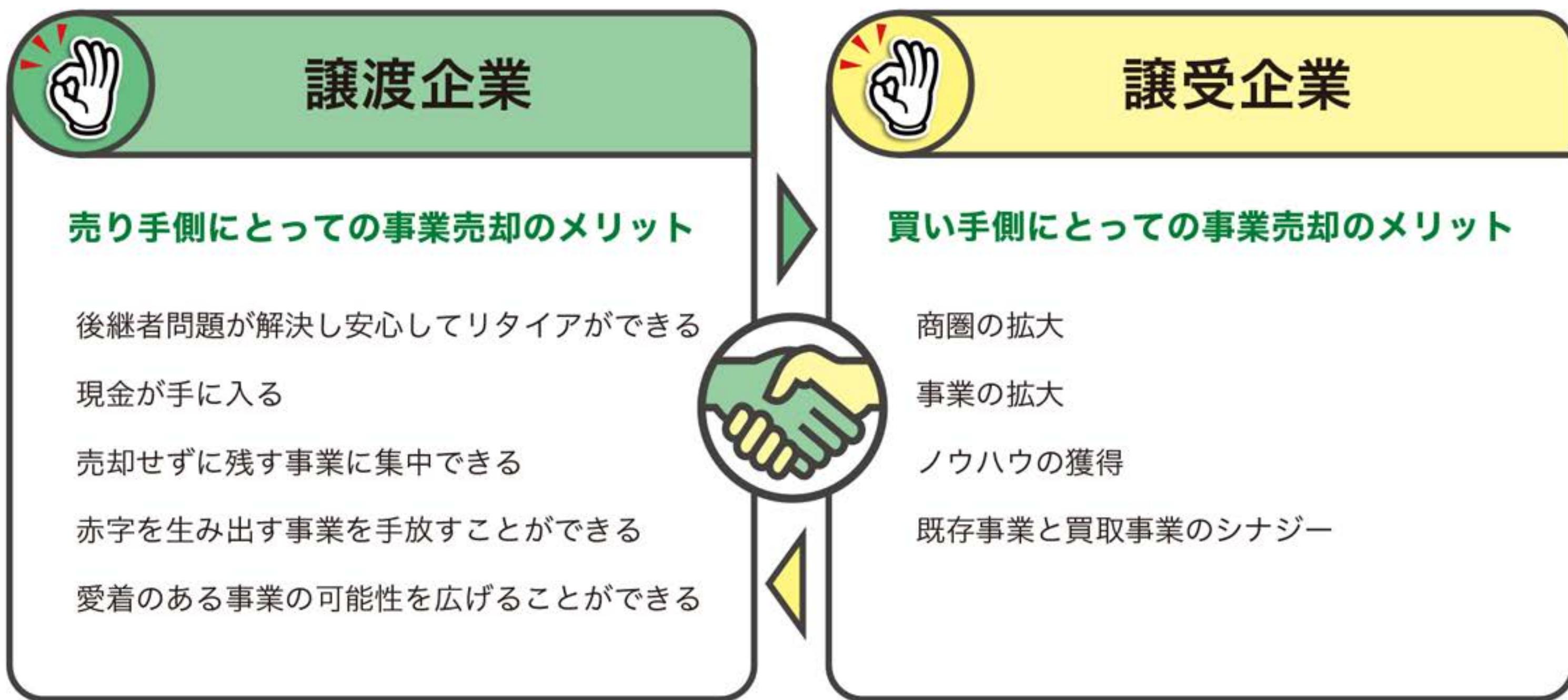
事業売却を進める上での
6つのポイントと注意点

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ので、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 kontakt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ればでしょう。

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に資金が必要です。「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ありません。「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

デューディリジェンスとは、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。

デューディ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。デューディリジェンスは事業売却の契約において肝となります。

02 事業売却の7つのステップ

Sale & Purchase Agreement

売却の契約書締結

デューディリジェンスの結果、売却価格や条件が決まり、両者が合意できた場合には契約書を作成し、契約を締結します。

契約書の内容に従って事業売却の手続きを進めていくので、どうしても納得できない、または交渉の余地がない内容等が含まれていれば契約書にサインする必要はありません。

その場合は、別の売却先候補を探し、一から手続きをやり直します。安易に妥協してしまうと事業売却後に後悔することになります。契約を結ぶ前に本当にこれでいいのか、良く考えましょう。

Stockholders' Meeting

株主総会での承認取得

事業売却は会社全体の経営や株価に影響を与えるので、株式を公開している企業では株主総会を開き株主の承認を得る必要があります。

株主の半数の出席、3分の2以上の賛成票が必要です。もし、出席数や賛成票が足りない場合は、いくら売却契約を結んでいても事業売却は無効になってしまいます。

無事に株主からの承認を得るには、事業売却を行うことで、株主にどのようなメリットがあるのかをきちんと数値を示して説明できるよう準備しなければいけません。

Post Merger Integration

業務・土地等の引継ぎ手続き

無事に株主からの承認を得て事業を売却することが確定した後は、売却事業に関わる業務の引継ぎや業務用の銀行口座の名義変更、土地の所有権等の引継ぎ手続きを進めます。

この引継ぎには時間が掛かることがあります。場合によっては、事業売却の完了が数年後になることもあります。

スムーズで迅速な引継ぎを完了させるには、売り手・買い手双方が協力して手続きを進めていくことが大切です。また、実際に業務に関わる現場のスタッフの理解や協力も不可欠になります。

Completed

手続完了

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に、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ので、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を進めることをおすすめします。

04 会社概要

社名 株式会社 M&A コンサルティング

住所 〒105-0004
東京都港区新橋 1-1-13 アーバンネット内幸町ビル 3F

TEL 03-5157-1074

WEB <https://mmac.cc/>

役員 代表取締役 CEO 土橋 裕太

取締役 依田 真輔

取締役 松栄 遥

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）

事業承継 M&A

株式会社事業承継通信社

会社ロゴ



【本社】 〒105-0004

東京都港区新橋 1-1-13 アーバンネット内幸町ビル 3F

【大阪支社】 〒530-0001

大阪府大阪市北区梅田 1-12-17 JRE 梅田スクエアビル 1F

【静岡支社】 〒420-0852

静岡県静岡市葵区紺屋町 17-1 葵タワー 1F

【名古屋支社】 〒450-0002

愛知県名古屋市中村区名駅 3-26-8 KDX 名古屋駅前ビル 13F

【京都支社】 〒604-8136

京都府京都市中京区梅忠町 24 三条 COHJU ビル 4F

05 最後に…

『ここから始める事業売却。M&A のアレコレ』では、M&A（合併 / 買収）を行うメリットとデメリットを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、M&A を検討されている企業様により、内容や規模はさまざまです。

重要なのは、M&A という選択をした場合のメリットとデメリットを正確に把握し、正しい判断を下すために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 マーケティング部宛 宛

FAX 03-6800-1745

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	<input checked="" type="checkbox"/> 希望する	<input type="checkbox"/> 希望しない	
<p><input checked="" type="checkbox"/> 面談を希望 (将来の選択肢のひとつとしての情報収集)</p> <p>希望日時</p> <p>第一希望 月 日 () :</p> <p>第二希望 月 日 () :</p> <p>第三希望 月 日 () :</p> <p>連絡方法</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> 電話 <input checked="" type="checkbox"/> メール <input checked="" type="checkbox"/> 連絡を希望しない</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> 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)</p> <p><input checked="" type="checkbox"/> 買収を検討している (希望業種 : _____ / 希望エリア : _____)</p>			