



第10回 デューデリジェンス

実践M&A

こんな時どうする？
具体的なノウハウを伝授！

フォーバル 寺越基格

今回は、基本合意についてお話ししました。一般的に独占交渉権が付与されるため、これ以降は他の候補先とは交渉できなくなります。そしていよいよデューデリジェンスを受けることとなります。

デューデリジェンスは買収監査と呼ばれており、法務・会計・人事・事業内容などのチェックを買い手先や買い手先の弁護士・会計士などが行います。具体的には、これまで買い手に説明した内容が正しいのか、たとえば、決算の中で粉飾、不良債権、簿外債務などがいないか、取引先との契約の中で大きな債務を負うようなものはないか、労働管理は適切か、未払い残業代などはないか、事業内容の将来性はどうか、法改正等で事業が存続しがたい事象はないかなどをチェックされます。

膨大な資料を求められるほか、弁護士や会計士が複数人集まってインタビューを行うことから、譲渡企業にとっては大きなプレッシャーがかかります。過去に、デューデリジェンス当日の朝、売主社長のもとを訪問した際に、トイレにこもり嘔吐していた社長を見たこともあります。

質問も100は優に超えることとなります。本来の仕事に追加して、しかも短期間での対応を求められるため売手の負担は大きくなります。

一方、買い手はデューデリジェンス費用として数百万円程度の資金負担が発生します。そのため、当然ながら買い手もM&Aに本気で取り組んでいます。なお、最近では外部を使わずに自社だけでデューデリジェンスを行う企業も増えていますが、それでも多大な時間と労力を掛けています。

デューデリジェンスでまったく指摘がない100点満点の企業は見たことがありません、必ず何かがあります。大事なことはその指摘内容の重要度だと思います。ノックアウトファクターであればM&Aは見送り、金額などの条件の変更があればそれを受け入れるかどうか検討することになり、また軽微な指摘であれば、条件を変更することなく契約に進むことが多いです。

私の経験では、デューデリジェンスでノックアウトファクターが見つ



ったことは現時点では一度もありません。それに該当しそうなものは事前に把握し、あらかじめ伝えるようにしているため、買い手が理解した上でデューデリジェンスに臨んでいるためです。金額変更は、残念ながら何度かあります。未払い残業代の判明、想定を超える急激な業績悪化などが要因でした。

精神的な負担と労働時間を取られ、辛い時期が続きますが、この段階で情報を隠すようなことは絶対にしてはいけません。デューデリジェンスの結果を受けて契約の条件が変更になることもあるからです。

M&A成約後に、聞いていた話と違うということがないように、しっかりと情報を伝えていくことが大切です。



筆者プロフィール

金融機関にて中小企業への融資や経営コンサル・M&A実行支援に従事。株式会社フォーバル入社後、自動車整備会社をはじめ多くの中小企業のM&A支援に携わり、企業の存続及び成長に貢献。中小企業の創業理念や従業員への想いを重視し、経営者にしっかりと寄り添うコンサルタントとして、経営者からも厚い信頼を受けている。

事業承継・M&Aのご相談はこちら

株式会社フォーバル

事業承継支援部

自動車アフターマーケットチーム責任者 寺越

TEL:0120-37-4086

<https://forval-shoukei.jp/>

