



第22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 山田健一

前回は意向表明・基本合意についてお伝えしました。意向表明では条件面だけでなく、お相手の立場で魅力的な会社であることをアピールする方法や、基本合意で盛り込んでおくべき内容などをお話しました。今回は次のステップである「デューデリジェンス」について解説します。

デューデリジェンス（略してDD）とは、M&Aのプロセスにおいて、譲受企業が譲渡企業の状況を詳しく調査することを指します。車の整備点検に例えると、外からは問題がなさそうに見える車でも、エンジンや足回りなどの内部に隠れた不具合がないかをチェックするような作業です。この調査を通じて、譲受企業は潜在的なリスクや問題点を明確にし、買収を進めるべきかどうか、またどのような条件が適切かを判断します。

DDの中心となるのは財務、法務労務、税務、ビジネス、労務の調査です。財務面では、譲渡企業の収益性や負債の状況を確認します。帳簿上では利益が出ているように見えても、不明瞭な支出や隠れた負債がある場合、譲受後に問題が発覚するリスクがあるため、ここでの調査は

非常に重要です。

法務労務の調査では、契約書や規程、従業員との雇用条件、取引先との契約内容などを確認します。これにより、譲受後に発生する可能性のある法的リスクを特定します。

たとえば、従業員とのトラブルや契約解消リスクがある場合、それが譲受企業の運営に大きな影響を与えることもあります。

税務に関しては、過去の税務申告の履歴や未納税金の有無などを確認します。これにより、買収後に発生し得る税務リスクを洗い出します。自動車整備や钣金業界においては、補助金を活用した大きな設備投資が絡むことがあるため、減価償却費や資産の評価が税務リスクの焦点となることが多いです。

ビジネスの観点では、事業運営の実態や周辺地域での競争力を評価します。自動車整備工場であれば、現場の稼働状況や顧客満足度、検査員数や平均年齢などが重要な評価項目となります。

DDは、事前準備がスムーズに進



むかどうかで結果が大きく変わります。譲渡企業側では、必要な資料を整理し、譲受希望企業からの質問や追加資料の依頼に迅速に対応することが求められます。

また、現場の状況や取引先との関係性についても客観的に説明できるようにしておく、譲受企業にとっての安心材料となります。DDを円滑に進めることは、譲受後のトラブルを防ぐだけでなく、譲渡企業と譲受企業の信頼関係を築くためにも重要です。このプロセスをていねいに行うことで、双方が納得のいく結果を得られる可能性が高まります。

今回は、このDDを踏まえた「契約条件の検討、COC=チェンジオブコントロール」について、具体的に説明します。



筆者プロフィール

国内大手EC会社にてマーケティングを担当。その後、大手M&Aアドバイザー会社にて上場企業の経営戦略立案やM&Aアドバイザーとして数多くのM&Aを実行支援。2016年に株式会社フォーバルの事業承継支援事業立ち上げに参画。自動車アフターマーケットでの後継者問題の解決、補助金支援に力を入れている。

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 山田

TEL:0120-37-4086

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

