



## 第18回 企業概要書の検討

# 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

前回は、M&Aの買う側の立場としてノンネームシートによる検討、と秘密保持契約（NDA）の締結についてお話ししました。

単なる情報収集や冷やかしかでは信頼関係を損ねるため、そうならないよう関心がある先について秘密保持契約をしっかりと締結して検討を進めるという内容でした。

秘密保持契約を締結すれば、詳細情報を得られるかということ必ずしもそうではありません。ネームクリアと呼んでいますが、譲渡企業が開示を承諾した先のみ限定されます。

ネームクリアが得られないケースは、たとえば、①シナジーを感じない、②ご近所過ぎる、③その買い手では取引基本契約に抵触し承継できない、④買い手のことをよく知っていて好きではないなどがあります。②③④は仕方ありませんが、①で開示許可が下りないと言われた時は、アドバイザーがしっかり伝えられていない場合もあります。

私自身も、シナジーは小さいなと思っていても、実は買い手の新規事業戦略や子会社のビジネスにマッチりだったケースもありました。そのた

め、①の場合は、買い手のほうからもう少しこんな理由で検討しているということをアドバイザーに伝えると良いでしょう。

さて、NDAとネームクリアが得られれば、いよいよ企業概要書が開示されます。そこには社名、業務内容、場所、財務内容、従業員情報（肩書、年齢、勤続年数、資格等）が書かれており、初期的ではありますが、検討するために必要な詳細情報が書かれています。それゆえに譲渡企業はネームクリアに慎重になる時があるということです。

当然、企業概要書においても検討に必要な情報のすべてが網羅されているわけではありません。

たとえば、年間の整備台数の記載がない、リフトの台数が不明といったこともあります。そもそもアドバイザーが聞き漏らしていることもあれば、譲渡企業の都合（たとえば経理担当なら分かるが、経理にはまだM&Aのことを伝えていないなど）によって、現時点で把握できないというケースもあります。

いずれにしても、気になることは質問をして、検討を継続するかどうか

判断する必要があります。

なお、注意しなければならないのは、多くの企業概要書には、情報の正確性等までは保証できないという注釈が入っています。必ず最後はデューデリジェンスで確認するべきです。また、意図的なのかは分かりませんが、重要な情報を記載していないアドバイザーもいます。

直近期中に売り上げが回復して黒字化した案件があったため、その要因を聞いたところ、売り上げに不動産売却益が入っていたケースがありました。

しかも、譲渡企業の決算書を見れば、売上高の内訳として整備売り上げ、保険代理店収入と並列に不動産売却益と書いてあります。

これを補記しないアドバイザーは悪質か知識が乏しいかのどちらかだと思いますが、信頼できません。

後味の悪い話をしてしまいましたが、企業概要書は重要な情報が入っているため、見る人も最小限にすべきです。また、完全ではないため、質問により必要な情報を入手することも大切です。



### 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へ入社後、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/>

