

1 2

ざっくりイメージ! M&Aの流れ5ステップ

M&Aをしようとしても、「どうやって買い手を探せばいいのか」「どのようにM&Aが進んでいくのか」などの流れについて、よくわからず不安に感じると思います。

実際のM&Aがどのように進んでいくのか、全体の大きな流れを知っておきましょう。

5ステップで理解するM&Aの流れ

M&Aの流れは案件やM&A業者によっても異なりますが、大まかな流れは共通しています。以下は弊社サービスの「M&Aスタート戦略講座」を受講いただいた場合の基本的な流れです。

| 期間の目安 | | 売りがやること | STRコンサルティングがやること | 仲介業者 |
|-------|--|--|---|--|
| 2〜3カ月 | Step.1 事前の準備 どんな相手に売ろうかな…  | <ul style="list-style-type: none"> M&Aの目標を定める。 M&Aスキームを決める。 M&A業者を選ぶ。 | <ul style="list-style-type: none"> M&A対象会社の分析。 M&A戦略の提案。 M&Aスキームの比較解説。 説明資料(IM)の作成。 M&A業者の紹介・比較。 | <ul style="list-style-type: none"> 自社の契約条件を説明。 |
| 2〜4カ月 | Step.2 売り込み こんなに良い会社です!  | <ul style="list-style-type: none"> 売り込み先を決める。 売り込み先に示す初期情報を決める。 関心を示した相手と面談する。 | <ul style="list-style-type: none"> 売り込み先選定の相談に応じる。 | <ul style="list-style-type: none"> 売り込み先を廻り、匿名で買い手の関心を探る。 売り手と買い手の間に立って意思疎通を管理する。 |
| 1カ月程度 | Step.3 買い手候補を1社に絞る  | <ul style="list-style-type: none"> 各買い手候補の買収条件を比較する。 買い手候補を1社に絞り込む。 | <ul style="list-style-type: none"> 買い手候補の条件比較、絞り込みに関して相談に応じる。 交渉のアドバイスをを行う。 | <ul style="list-style-type: none"> 複数の買い手候補に買収条件を提案してもらう。 |
| 1〜3カ月 | Step.4 条件交渉 交渉  | <ul style="list-style-type: none"> 買い手の対象会社調査(デューデリジェンス)への協力。 買い手とM&Aの条件を交渉。 M&A契約書の内容を詰める。 | <ul style="list-style-type: none"> デューデリジェンス対応のサポート。 M&A交渉のサポート。 契約書交渉のサポート。 | <ul style="list-style-type: none"> デューデリジェンスの日程調整。 条件交渉の間立ってヒートアップを防ぐ。 M&A契約書のひな形の提供。 |
| 案件による | Step.5 案件成立と事業引継ぎ 成立  | <ul style="list-style-type: none"> M&Aのことを関係者に公表・説明する。 成立日までに約束した作業を確実に進行。 買い手の事業引継ぎを手伝う。 | <ul style="list-style-type: none"> 円滑な引継ぎに関する相談に応じる。 | <ul style="list-style-type: none"> M&Aの成立条件がすべて満たされたことを、売り手・買い手双方に確認させる。 |