

#3 買い手のためのM&Aセミナー

WEB

SEM

I

N

A

R

参加
無料

2022年2月16日 (水)
13:00 - 14:00
🖥️ オンライン (Zoom)

MKA Advisors株式会社
大西 啓

目次

- 自己・自社紹介： 5分
 - 1. M&Aを取り巻く環境
 - 2. M&Aとは？
 - 3. M&Aの流れ・プロセス
 - 4. M&A実施ポイント
 - 5. 事例のご紹介
 - 6. 最後に（Q&A）： 10～15分
- } 40～45分

(注)今後のセミナーの改善や弊社運営のウェブサイト(<https://maadvisoryplatform.com/>)でのアップロード(対象は、講師の声・プレゼン内容のみで、参加者の皆様のプライバシー・発言・映像等は対象外)の目的のため、本日のセミナーを録音させていただきますので、予めご了承ください。何かございましたら、後程ご連絡頂ければ幸いです。

本日の講師紹介



大西 啓 | Akira Onishi

大学卒業後、大和証券SMBC株式会社(現、大和証券株式会社)に入社。

東京・大阪で公開引受(IPO)業務に従事する中で、数多くの経営者に会い、将来起業家になることを漠然と思い始める。約6年半のIPO業務を通じて、15社以上の企業のIPOに関与。

その後、同社ロンドン支店に異動し、コーポレートファイナンス部門で日本・海外企業の資金調達・クロスボーダーM&Aのオリジネーション業務に携わる。7か国の多国籍チームの中、異なるビジネス環境で揉まれる。

帰国後、M&Aアドバイザリー部門に所属。様々な国内・クロスボーダーM&A案件のエクゼキューションを担当。同部門では、化学・自動車・エネルギーセクターチームのヘッドを務める。

シティグループ証券 投資銀行部門 M&Aチームに転職。主に大手上場企業によるクロスボーダーの戦略的なM&A案件でアドバイザリー業務に従事。M&Aアドバイザリーの経験は、バイサイド、セルサイド、グループ内再編など、20件以上。

2021年 MKA Advisors株式会社を設立。アドバイザリー機能を備えた、売り手のためのM&Aプラットフォーム、M&A Advisory Platform (M.A.P.)を2022年からサービス開始 (<https://maadvisoryplatform.com/>)。

主な関与案件

【M&A案件】

- 国内化粧品メーカーの同業グローバル大手への売却
- 国内大手小売りによる同業他社株式の**マイノリティ取得**
- PEファンドによる半導体企業の同業グローバル大手への売却
- 国内大手小売りによる香港子会社の現地大手財閥への売却
- 国内大手エネルギー企業同士の経営統合
- 国内中堅化学企業同士の経営統合
- 国内大手メディア企業によるインド化学企業への**出資**
- 国内大手エネルギー企業同士の**経営統合**
- 国内大手自動車部品企業による中堅自動車部品企業の子会社化
- 自動車部品企業の一事業部門の大手自動車部品企業への売却
- 国内大手化学による米国部品加工メーカーの**買収**
- 大手電機会社による大手エネルギー会社のシステム子会社**買収**
- 国内中堅食品メーカー同士の経営統合
- 国内医薬品メーカーによる既存株主への第三者割当増資
- 国内不動産大手による国内大手食品への**マイノリティ出資**

- 国内大化学企業による米国化学品加工メーカーの**買収**
- 国内大手化学企業による米国部品加工メーカーの**買収**、など

【IPO案件】

- 大手IT企業のJASDAQ上場
- ITベンチャー企業のマザーズ上場
- 大手機械メーカーの東証1部上場(PEファンドのEXIT)
- 不動産サービス企業のJASDAQ上場、東証2部、1部への上場
- 住宅会社の大証2部上場
- 通販会社の東証2部上場
- ヘルスケア企業の東証2部上場
- 半導体商社のJASDAQ上場
- 保険代理店のJASDAQ上場 など

【ファイナンス案件】

- グローバル大手食品メーカーによる国内大手食品メーカーの株式売却
- 大手飲料メーカーによるグローバルオフリング
- 国内大手消費財メーカーによる海外企業株式の売却 など

会社紹介

会社名	MKA Advisors株式会社	会社設立	2021年5月
住所	東京都渋谷区渋谷2-19-15宮益坂ビルディング609	連絡先	03-6363-3867
代表取締役	大西 啓 ✉ : akira.onishi@mka-advisors.com	事業内容	M&Aアドバイザリープラットフォーム(M&A)の開発・運営 M&Aアドバイザリーサービスの提供
会社Website	https://www.mka-advisors.com/	M.A.P.	https://maadvisoryplatform.com/

サービス内容

【M.A.P.(M&A Advisory Platform) 事業】

- アドバイザリー機能を備えたM&Aプラットフォーム。買い手・売り手がオンライン上で自由にM&Aマッチング～クロージングまで実行できるプラットフォームで、弊社のアドバイザリーサービスもつきます。
- 手数料： 完全成功報酬型でクロージング時に取引金額の1～2%(下限は100万円)

【M&Aアドバイザリー事業】 ※仲介事業はやりません。

- サービス内容： M&A案件遂行にあたって、アドバイス全般(スキーム検討、スケジュール作成・管理、DDサポート、事業価値算定、交渉支援など、M&A実行にあたってのあらゆる助言)
- 手数料： リテナー、完全成功報酬型など、クライアントの意向を踏まえ柔軟に設定。

【その他、M&A・IPOなどのコンサルタント業務】

- M&Aサービス： 買収・売却戦略の立案・策定、ソーシング・スケジュール管理、Valuation、DD・契約交渉、PMI等、各種M&Aのサポート。
- IPOサービス： 上場準備のサポート、CFO業務のアウトソーシング
- 手数料： 顧問料として月額リテナー報酬(金額は、月5万円～で、業務負担に応じて応相談)

M.A.P. (M&A Advisory Platform) 事業について

- M&Aアドバイザー機能を揃えた、M&Aプラットフォームを第一弾として、開始。
- M.A.P.上で、マッチング(M&Aオリジネーション)からエクゼキューション、クロージングまで一気通貫でフルサポート。
- 買い手、売り手はそれぞれ、個別に売り手・買い手に直接M&A申込ができ、当事者間で案件を進められるシステム
- M.A.P.上では、売り手はオークション形式でのプロセス遂行が可能。
- 当社は、仲介事業は、行わない方針で、原則売り手側のアドバイザーになる予定。



サービス立ち上げのきっかけ

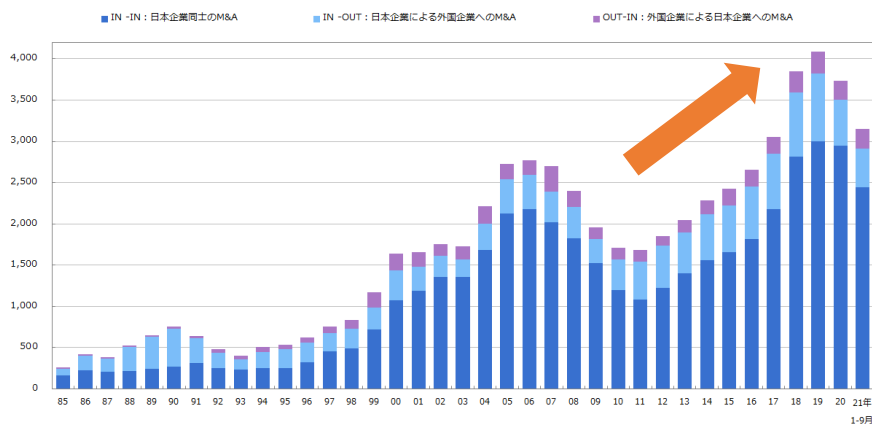
- 働き方の大きな変化の中で、今後、労働集約的な投資銀行業務におけるデジタル化の進行が、エクゼキューションの効率化、労働環境の改善だけでなく、クライアントにとっても案件の透明性・公正性の促進、サービスや利便性の向上、コスト改善など、多くの課題解決につながると考え、新たな投資銀行ビジネスのあり方を実現するために、M.A.P.事業を立ち上げ、開始。

1. M&Aを取り巻く環境

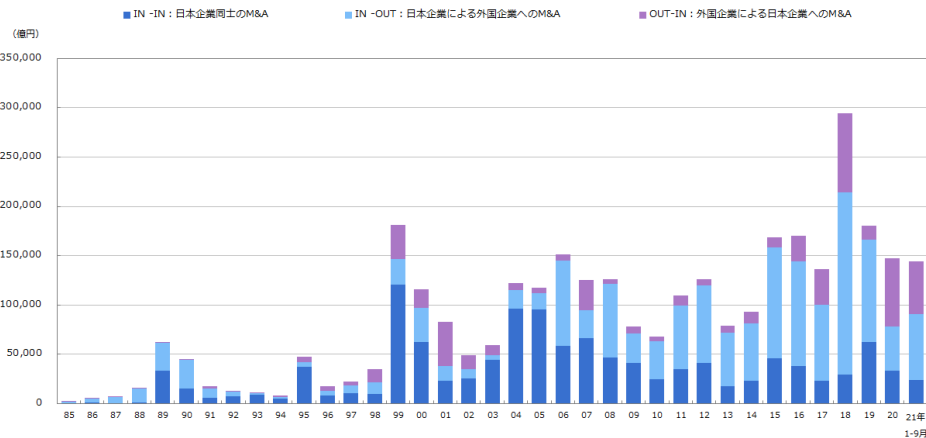
日本企業関連M&A市場の動向

- 2011年以降、M&A件数は右肩上がりに増加。M&A金額も2015年以降、15兆円付近を推移。
- 国内中小企業では、後継者不足問題が更に深刻に。2025年までに70歳(平均)を超える経営者が約245万人と50%を超え、日本企業全体の1/3が後継者未定という事態に。
- 良好な資金調達環境を背景に投資会社のM&Aが急増。上場企業は、コーポレートガバナンス強化の一環で事業ポートフォリオの見直しの中で、事業売却の機会を増やしている。投資家による企業へのエンゲージメントも活発に。

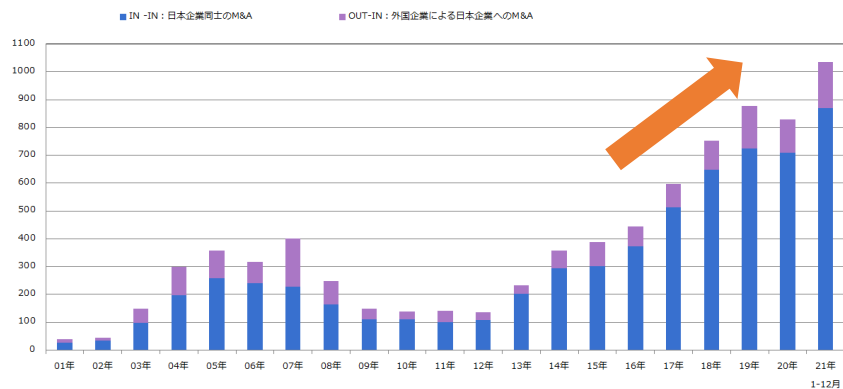
■ M&A件数の推移(1985年～)



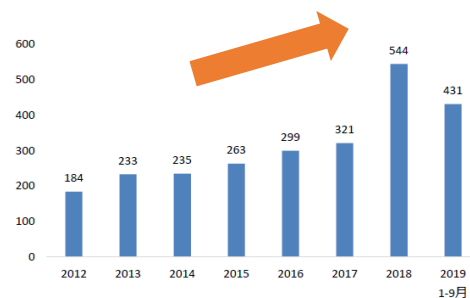
■ M&A金額の推移(1985年～)



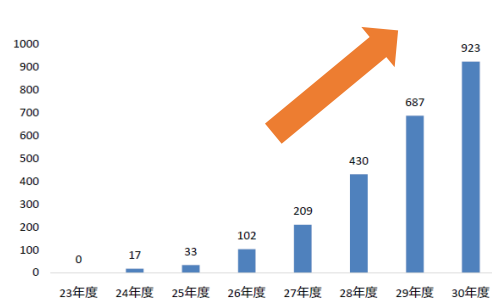
■ 投資会社関連のM&A推移(1985年～)



■ 事業承継M&A(2012年～2019)



■ 事業引継ぎ支援センターの成約実績(2011年～2018)



今後のM&Aを読み解く、『Key Words』

In-in: 日本企業同士のM&A
 In-out: 日本企業による海外企業の買収
 Out-in: 海外企業による日本企業の買収

(最近の案件例)

- | | | | |
|-----|-----------------------|--------|--------|
| 1 | 後継者不足 | In-in | |
| ✓ 2 | 事業ポートフォリオの見直し | In-in | Out-in |
| ✓ 3 | 上場企業の事業譲渡・子会社売却・MBO | In-in | Out-in |
| ✓ 4 | 投資会社(PEファンド)の台頭 | In-in | Out-in |
| 5 | 上場企業による上場子会社の完全子会社 | In-in | |
| ✓ 6 | アクティビスト起点によるM&A | In-in | Out-in |
| ✓ 7 | 事業会社による敵対的買収 | In-in | Out-in |
| 8 | 海外買収・売却(クロスボーダー案件)の増加 | In-out | Out-in |
| ✓ 9 | 変革期の中の業界再編 | In-in | |
| 10 | スタートアップ・未上場企業の売却 | In-in | Out-in |
| 11 | SPACの登場 | In-out | |
-
- | | | |
|---|---|---|
| 
MITSUBISHI CHEMICAL
<small>(石油化学)</small> | 
TOSHIBA
<small>(会社分割)</small> | 
OLYMPUS
<small>(科学事業)</small> |
| 
JSR
<small>(エラストマー事業)</small> | 
ENEOS | 
東急不動産
<small>TOYOKI BRAND</small> |
| 
BainCapital | 
日立金属
<small>Materials Magic</small> | 
Blackstone |
| 
ENEOS | 
この道の先に
NIPPO | 
ITOCHU |
| 
TOKYO DOME CORPORATION | 
三井不動産
<small>MITSUI FUDOSAN</small> | 
HOMES
<small>ホームセンター</small> |
| 
SBI Holdings | 
新生銀行 | 
RETAILING
<small>関西スーパー</small> |
| 
HITACHI
<small>Inspire the Next</small> | 
GlobalLogic | 
HOULIHAN LOKEY |
| 
イオン
<small>イオン</small> | 
Coca-Cola
<small>ココカラファイン</small> | 
IDEMITSU |
| 
PayPal | 
paidy | 
Google |
| 
NEXT MEATS | 
pring | |

2. M&Aとは？

M&Aとは？

- 「Merger and Acquisition」の略。企業の「合併」と「買収」

- 合併：複数の企業を1つの企業に統合すること

- 買収：ある企業が他の企業の株式や事業を買い取ること

これ以外に、以下の事業の取引形態も含む。

- 売却：ある企業が自社の株式や事業を他の企業に譲渡すること。

- 事業売却(譲渡)：自社の事業を他の企業に譲渡すること。カーブアウト、ともいう。

- 株式売却(譲渡)：自社が発行する株式を他の企業に譲渡すること。

- 株式交換：ある企業が他の企業の株式や事業を買い取る際、現金ではなく自社の株式を対価として買い取ること。

- 資本提携(出資)：ある企業が他の企業の株式の一部を取得すること。業務提携も同時になされることが多い。

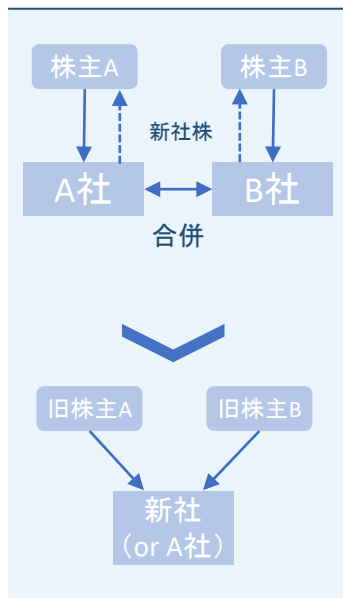
- 合併(JV)設立：ある企業が他の企業と、共同出資で新たな企業を設立すること。



本日は、買収・売却を中心にセミナーを進めます。

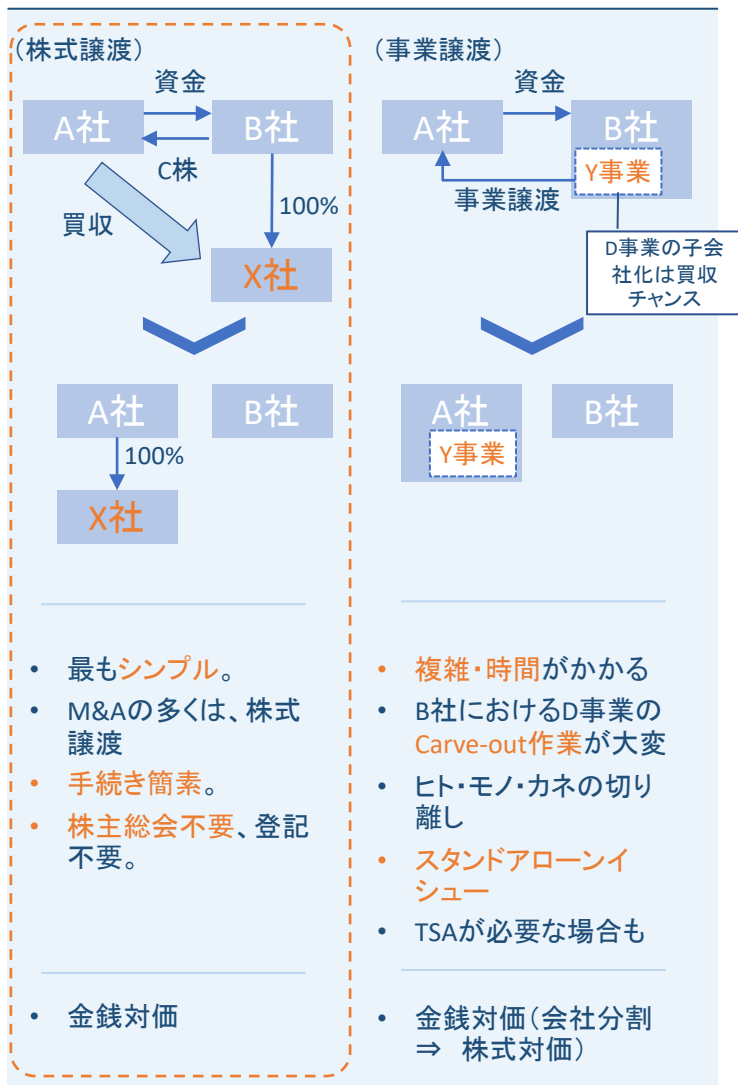
M&Aの形態別概要

合併



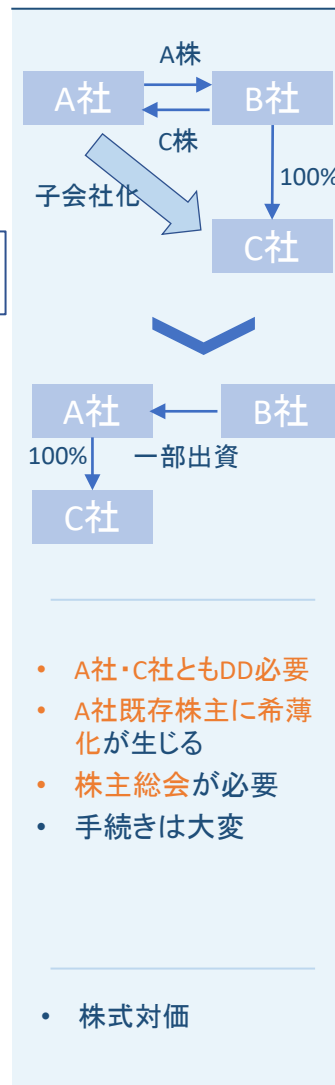
- A社・C社ともDD必要
 - 新設合併・吸収合併
→ 吸収合併が多い
 - 株主総会必要
 - 手続き大変
 - 融合は早い、合併直後は大変
-
- 株式対価

買収・売却



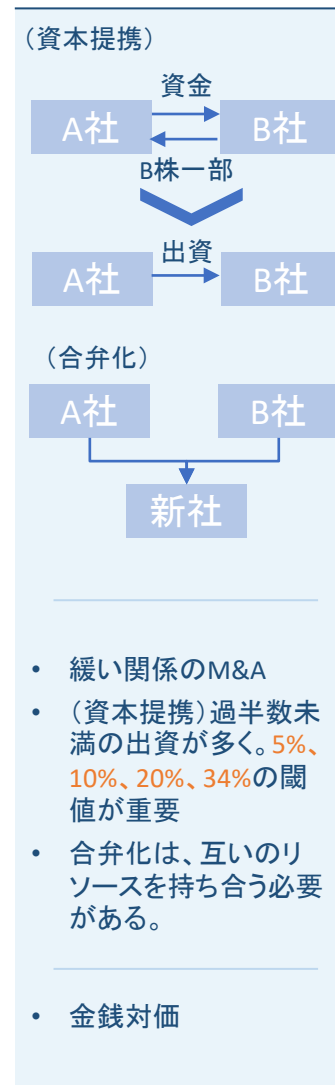
- 最もシンプル。
 - M&Aの多くは、株式譲渡
 - 手続き簡素。
 - 株主総会不要、登記不要。
-
- 金銭対価
-
- 複雑・時間がかかる
 - B社におけるD事業のCarve-out作業が大変
 - ヒト・モノ・カネの切り離し
 - スタンドアローンイシュー
 - TSAが必要な場合も
-
- 金銭対価(会社分割 → 株式対価)

株式交換



- A社・C社ともDD必要
 - A社既存株主に希薄化が生じる
 - 株主総会が必要
 - 手続きは大変
-
- 株式対価

資本提携・合弁化



- 緩い関係のM&A
 - (資本提携) 過半数未満の出資が多く。5%、10%、20%、34%の閾値が重要
 - 合弁化は、互いのリソースを持ち合う必要がある。
-
- 金銭対価

M&A活用のPros / Cons

- M&Aにおける登場人物 ⇒ 「買い手」と「売り手」

検討ポイント
(買い手)

	買い手	売り手
Pros (メリット)	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 規模拡大 ➢ 新規ビジネス/領域への参入 ➢ 事業拡大スピード(時間を買う) ➢ ブランド・知名度・顧客の獲得 ➢ 技術、人材、ノウハウの獲得 ➢ シナジー効果の期待(1+1>2?) <p>(買い手にとって不都合..)</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 従業員全員の雇用維持 ➢ 会社・事業の存続 	<p>(オーナー)</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 創業者利益(今後の生活資金含む) ➢ 従業員の雇用維持 ➢ 会社・事業の存続 <p>(更に、買い手によっては)</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 事業基盤の構築 ➢ 財務基盤の強化 ➢ 競争力の向上 ➢ 更なる事業成長
Cons (デメリット)	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 高い買収価格 ⇒ D1より評価した事業計画が自社計画に(earn-outも視野に)。減損リスクと表裏一体 ➢ 情報の非対称性(買収手続きだけではわからない) ➢ シナジー効果(相乗効果)が期待薄 ➢ 企業文化の融合ができない ➢ 優秀な人材の離反 ➢ ディスシナジーの顕在化(顧客流出など) 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ M&Aへの後ろめたさ(時代とともに変化) ➢ 経営権の移転(喪失) ➢ 買い手が現れない ➢ 期待通りでない売却価格 <p>(更に、買い手によっては)</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 従業員の離反 ➢ 取引先・地域社会への影響 ➢ 競争力の低下 ➢ 再度、売却される恐れ

- 会社・事業買収の目的は?
- 買収以外の選択肢は?
- 買収目的の優先度は?
- ヒト・モノ・カネで評価
- PMIを見据えた戦略検討
 - ⇒ キーパーソンは?
 - ⇒ 強み(有形・無形)は?
 - ⇒ KPIは?
- 売り手の売却背景、望み・意向を把握(買い手とは違う思考回路)
 - ⇒ どこまで売り手の事情を汲み取るかという交渉になる
- 関連事業部門の関与
- DDプロセスより、買収後も踏まえた、社内M&Aチーム体制作り・戦略立案が重要。

3. M&Aの流れ・プロセス

売却プロセス開始前の整理

(前提)

- オークション案件の場合。ロングリスト・ショートリストの作成済み。日頃よりM&A専門家からの情報をもとにリストをアップデート。

✓ 買収本気度の確認



- 経営トップ含めた社内コンセンサスは？
 - 社内の買収本気度を事前に確認

✓ 対象企業の情報収集



- 売却可能性、売却時期、想定金額、人気度など
 - 事前に情報収集を開始。自社のコンタクト有無も社内調査
 - 時期が近づくとM&A専門家より紹介が来る

✓ プロセス前の動き



- マストBuyであれば、事前コンタクトも検討。
 - 案件前に株主に直接(間接)コンタクトを取ること有益
 - 相手を知るだけでなく、相手に知ってもらう意識を。

✓ 譲れない条件



- 買収基準を明確化(特に譲れない条件)
 - 買収金額、経営/事業方針、コンプラ意識、役職員の処遇など。特に事業部門の観点を入れるように。

✓ 社内チームアップ



- 社内の関連部署の関与も重要。
 - 事業部門もDDに参加。Deal Breakerの調査、シナジーや買収後の事業戦略を検討してもらう。
 - M&Aチームがプロジェクト・社内メンバーをリード。
 - 情報漏洩対応のため、事前に広報/IR担当にも共有。



案件開始前より、既に売却プロセスが始まっているという意識も重要

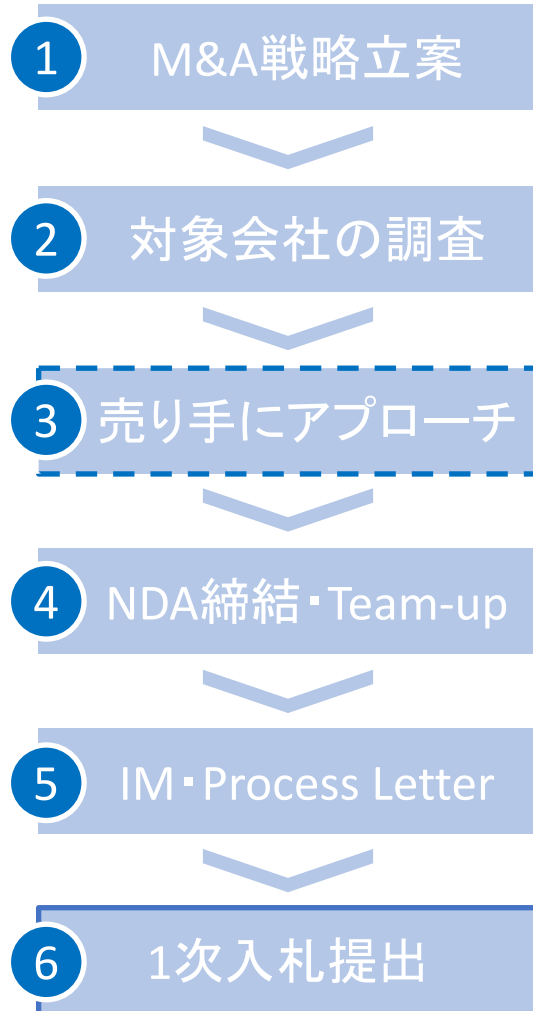
オークション vs 相対取引(買い手目線)

- オークションより相対取引の方が有利。
- オークションであっても、買い手としての要求は100%売り手に伝え、相手に選ばせる進め方を意識

	相対取引(独占交渉権あり) 有利	オークション
Pros (メリット)	<ul style="list-style-type: none">➤ 交渉力増加(価格、その他の条件も) ✓ (売り手) 究極的にはGo or No-goの2択のみ。➤ DDも確り可能➤ 時間をかけることも、スピードアップも可能➤ 情報漏洩リスク低	<ul style="list-style-type: none">➤ プロセスが決められている ✓ 交渉メニューが決まっているので、楽
Cons (デメリット)	<ul style="list-style-type: none">➤ 中止リスク(突如売り手がNo-goを選択) ✓ やり過ぎは禁物。信頼関係の構築は大事。 ✓ 専門家をうまく利用する。	<ul style="list-style-type: none">➤ 交渉力が弱まる ✓ 競争環境の把握が重要 ✓ 後回しにされる可能性➤ DDが不十分になる可能性 ✓ 開示情報、質問数が限定的になる可能性➤ プロセスが進むにつれ買取価格が上がる可能性

M&Aの流れ①(オークション方式)

- 魅力的な買い手を演出：買収価格は最重要であるが、**買収価格以外の加点要素**を検討。



- **M&A以外の選択肢も検討**。オーガニック成長は無理か？
 - 「売却プロセス開始前の整理」参照。**プロセス開始前**は重要
 - 外部専門家のアドバイスをもとにロング/ショートリストを常にUpdate。
- 売却時期が近づくとM&A専門家からのコンタクトが増加
 - プロセス開始前に動くか、要検討。理想は、**案件開始3～6か月前**。
- 売り手(対象会社)と面談。正式に意向表明、シナジー案を提示
 - **対象会社経営陣の意向も重要**。まず相手に知ってもらう事が重要。
- 売り手にNDAを差し出す。社内チームアップを早急を実施
 - 対象会社経営陣への**オフプロセスでのコンタクト**を確保
- 売り手より**IM・Process Letter**を配布
 - 対象会社の分析、事業価値評価、プロセス情報を収集し、一次入札戦略の検討を開始。トップ面談やQ&Aのリクエスト
- 法的拘束力のない、**一次入札**を提出
 - 希望買収価格、買収目的、資金調達方法、買収の条件などを記載
 - プレゼン機会、独占交渉権など、状況を見て柔軟にリクエスト

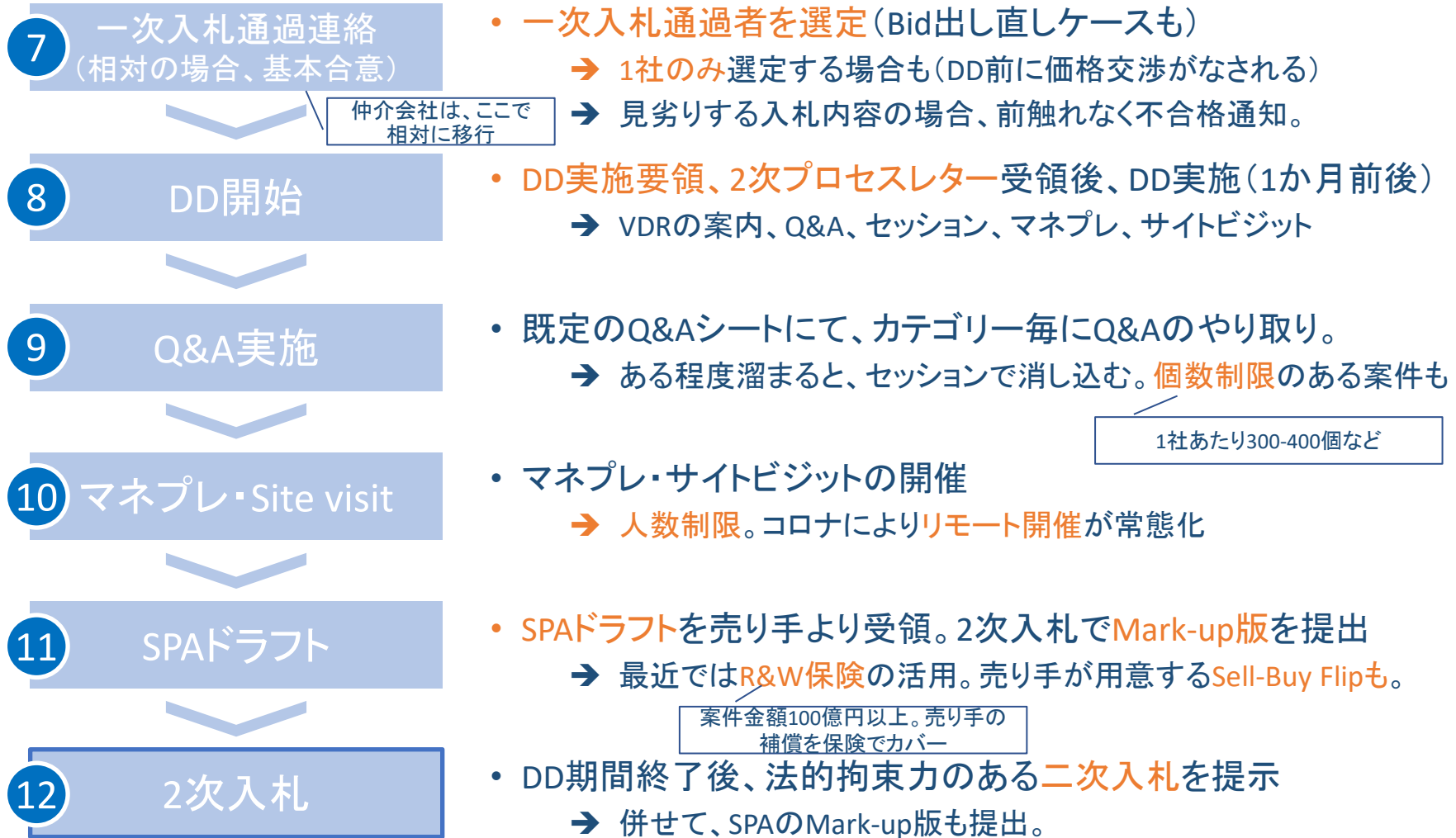
Step 1
(検討段階)

Step 2 (1次入札)

・個数制限の可能性も

M&Aの流れ②(オークション方式)

- 買い手は、**競争環境**・対象会社の管理体制を見て交渉スタンスを検討



Step 3 (DD期間)

Step 4
(2次入札)

M&Aの流れ③(オークション方式)

・ 価格・その他重要な条件を交渉材料として、まとめて協議。何を妥協し、何を勝ち取るか整理が必要。

13 二次入札通過者選定

- ・ 二次入札通過者を選定(内容確認に時間を要することも)
→ 最終交渉にあたって、独占交渉権を付与しない場合も

14 最終契約交渉

- ・ 入札通過者と最終契約の交渉
→ 価格を含め、すべての交渉条件をテーブルに並べ、交渉

15 最終契約の締結

- ・ 交渉の末、最終契約書にサインし、締結。
→ 付随する他の契約書(TSAや雇用・顧問契約など)も同時に署名。

16 クロージング手続き

- ・ クロージングにあたっての必要手続き(クロージング書類の準備)
→ 許認可の更新・取得、競争法のクリアランス、CoCの同意書収集など

17 クロージング

- ・ 買い手は金銭対価を支払うとともに、売り手は株式を譲渡
→ リモートで実施することも。クロージング書類を交換

18 [価格調整]

- ・ 価格調整条項がSPAにある場合、価格調整を実施
→ 契約締結～クロージングが長かったり、運転資本の増減が大きい場合、対応必要。SPAに取り込みがなければ、対応不要。

Step 5 (契約交渉～締結)

Step 6 (クロージング)

4. M&A実施ポイント

M&Aプロセスにおける、買い手・売り手のポイント

	買い手	売り手
オークション	<ul style="list-style-type: none">➤ 勝負は案件開始前から。開始前でも面談➤ 売却会社とのダイレクトコンタクトは重要➤ 真面目×。忖度不要。リクエストは最大限➤ Fast, Fast and Slowの精神で➤ 競争環境におけるポジションを意識➤ 提示価格の[+15%(10%+5%)]は余力を残す➤ R&W保険の活用も(交渉材料が減る)	<ul style="list-style-type: none">➤ 交渉力の維持(競争環境の醸成)➤ プロセス設計は自由。主導権はキープ。➤ 買い手候補リスト=本気度の確認<ul style="list-style-type: none">➔ 買い手の評価基準も整理➤ 売却以外の選択肢。ぎりぎりSPA締結まで。理由は必要なので、撤退基準を明確に。➤ 情報管理(DD以降だと、漏洩リスク増大)➤ 企業価値評価 ≠ 売却価格
相対/仲介	<ul style="list-style-type: none">➤ 足元を見て交渉可能(交渉力が増大)<ul style="list-style-type: none">➔ 限度の見極め、成約バイアスとの葛藤。➔ 売り手から提案させるやり方も➤ Top同士は友好的に、現場はシビアに。➤ 柔軟な姿勢(アメとムチ)。売り手の懸念事項への配慮、妥協する姿勢も。➤ R&W保険の活用も➤ スピード感をもって最後まで(鉄は熱いうち)	<ul style="list-style-type: none">➤ 交渉力の維持方法。売却判断基準と天秤<ul style="list-style-type: none">➔ 関係者による成約バイアスとの葛藤➤ 売却以外の選択肢。ぎりぎりDD前半まで。それ以降は、判断の覚悟が必要。当然理由も。➤ 買い手の本気度にかかっている<ul style="list-style-type: none">➔ Top間で最初にしっかり握る➤ プロセス設計の自由はない➤ (スピード重視の場合)一気に進める➤ 企業価値評価 ≠ 売却価格

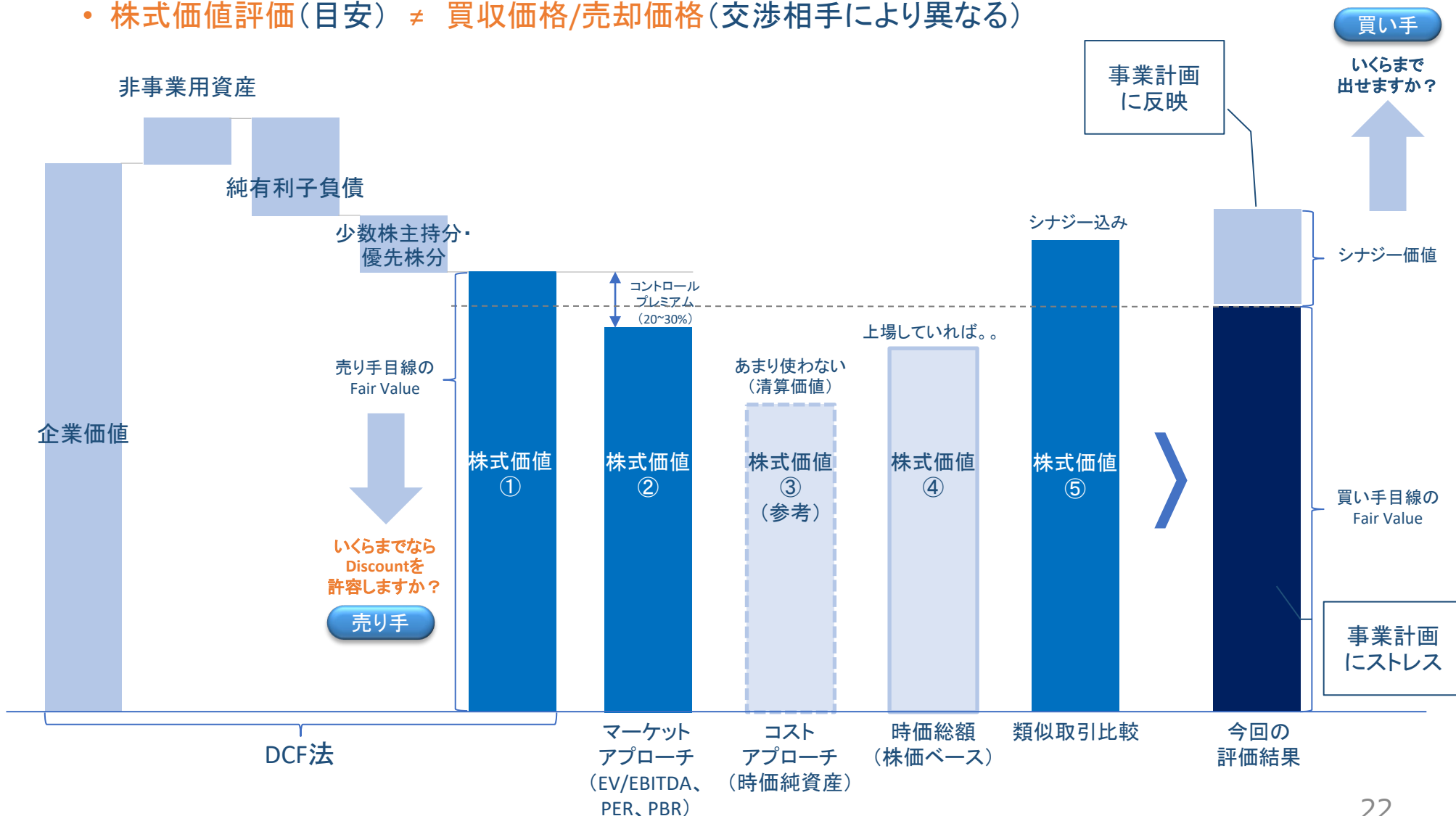
DD: Due Diligence (デューデリジェンス) について

- DDの目的: 対象会社の問題点・リスクの洗い出し
 - ① Deal Breaker・重大なリスクの確認 ⇒ そもそも案件を続けるかどうか(初期段階でまず調査)
 - ② Deal Breakerではないが、対処が必要な事項
 - 買収金額から減額する項目か ⇒ リスクをValuationに織り込み、価値から減算
 - SPAで対応・カバーできる項目か ⇒ SPAに織り込む
- (可能なら)売り手/対象会社との会話も。質問の趣旨、気になる点を共有するなど、配慮を示すことも。

	専門家	調査・サポート内容
FA	➤ 買い手、証券会社、M&A専門家	➤ 事業計画の分析、検証 ➤ Valuationの実施、株式価値の評価、Bid戦略の分析・検討 仲介は本来コンフリのため、原則できない。ロジ周りのサポートのみ
財務DD	➤ 会計事務所	➤ 資産・負債(BS)の検証、実態純資産の検討 ➤ 損益面(PL)の検証、実態収益力の検討 ➤ 運転資金(CF)の検証、季節要因の有無の確認
税務DD	➤ 会計・税理士事務所	➤ 税務面の検証
法務DD	➤ 弁護士事務所	➤ 契約関係、資産・負債、人事・労務、許認可、訴訟・係争等、様々な面でのリーガルチェック
ビジネスDD	➤ 事業会社、コンサル	➤ ビジネスフロー・モデル分析、SWOT分析、競合/3C分析
他DD	➤ 各種専門家	➤ 不動産DD、人事DD、IT・情報システムDD、環境DDなど

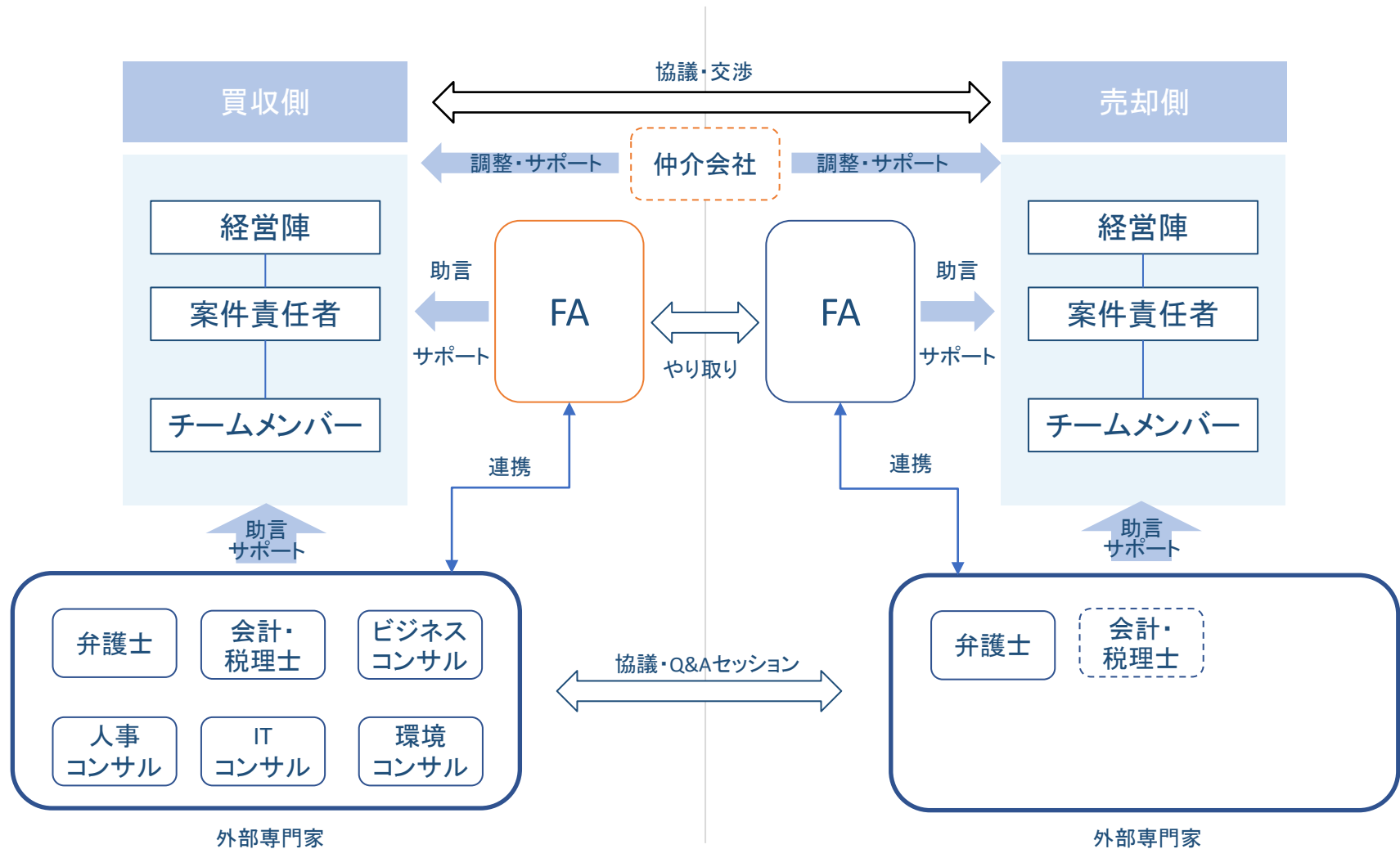
株式価値評価と譲渡価格（イメージ図）

- 株式価値は、一物一価ではない。評価手法によって、価値は変わる。
- 株式価値評価（目安） ≠ 買収価格/売却価格（交渉相手により異なる）



M&Aプロジェクトチーム例

- 買い手も売り手も、社内極秘PJであるため、チームメンバーが少ない。外部協力者が必要
- FAと仲介会社の違いを理解。



【参考】仲介とFAの違い

- 仲介 : 売り手 and 買い手双方とそれぞれ契約し、M&A成約のために、両者をサポート。一方の利益最大化ではなく、**目線合わせ・利害調整**を行い、取引を仲介。**利益相反**の恐れ
- FA* : 売り手 or 買い手と契約し、**顧客の利益最大化**のための助言、各種サポートを行う

1. 中小M&Aガイドラインの策定

- M&A業者の数は年々増加 (※) しているが、中小企業にとって、**適切なM&A支援の判別が困難**であり、**M&Aを躊躇する原因の1つ**となっている。※ 2009年 177社→2019年 313社 (レコデータ)
- 中小M&Aガイドラインにより、**M&Aの基本的な事項や手数料の目安を示す**とともに、**M&A業者等に対して、適切なM&Aのための行動指針を提示**する。

中小企業がM&Aを躊躇する要因

① M&Aに関する知見がなく、進め方が分からない

② M&A業務の手数料等の目安が見極めにくい

③ M&A支援に対する不信感

中小M&Aガイドライン

後継者不在の中小企業向けの手引き

- ◆ 約20の中小M&A事例を提示し、M&Aを中小企業にとって**より身近なもの**に。①
- ◆ 中小M&Aのプロセスごとに**確認すべき事項**や、**適切な契約書のひな形を提示**。
- ◆ **仲介手数料** (着手金/月額報酬/中間金/成功報酬) の考え方や、**具体的事例の提示**により、**手数料を客観的に判断する基準を示す**。②
- ◆ 支援内容に関する**セカンド・オピニオンを推奨**。

支援機関向けの基本事項

- ◆ **支援機関の基本姿勢**として、**事業者の利益の最大化と支援機関同士の連携の重要性**を提示。③
- ◆ **M&A専門業者**に対しては、**適正な業務遂行**のため、
 - ① 売り手と買い手双方の1者による仲介は「利益相反」となり得る旨明記し、**不利益情報 (両者から手数料を徴収している等) の開示の徹底等**、その**リスクを最小化する措置**を講じる
 - ② 他のM & A 支援機関への**セカンドオピニオンを求めることを許容する契約**とする
 - ③ **契約期間終了後も手数料を取得する契約 (テール条項) を限定的な運用とする** といった行動指針を策定
- ◆ 金融機関、士業等専門家、商工団体、プラットフォームに対し、**求められる具体的な支援内容や留意点**を提示。

1

M&Aアドバイザー・仲介者の選定ポイント

【選定にあたって】

- 重視するポイントは？
- 優先順位は？

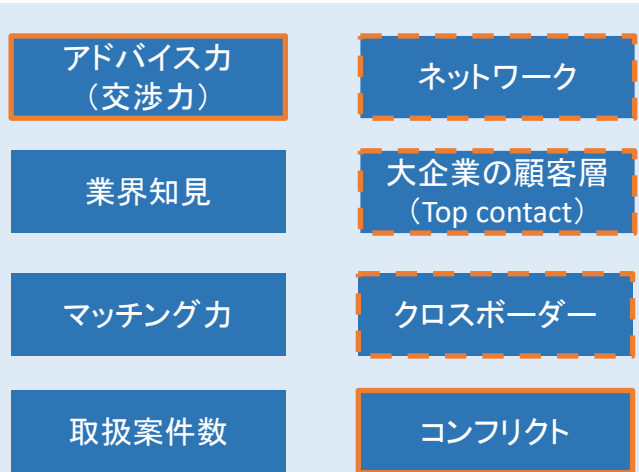
- 売却価格
- アドバイスカ
- マッチング力
- エクゼキューション力
- 実績
- 担当者の相性
- スピード
- FA不要
- 手数料

1 助言重要、条件に拘る ⇒ FA

【重視するポイント】

- 売却価格
- マッチング力
- 実績
- アドバイスカ
- エクゼキューション力
- 担当者の相性

【選定ポイント】



- FA経験 (Client Firstな経験) が豊富か
- オークション・戦略的M&A等、複雑なM&A実績が豊富か
- 買い手・売り手 (特にキーパーソン) へのコンタクト有無

証券会社、M&Aブティック、会計事務所

2 助言不要、手数料安く・早く ⇒ 仲介

- マッチング力
- FA不要
- 実績
- スピード
- 担当者の相性
- 手数料



- エクゼキューションサポートの度合い (担当者の力量)
- マッチング力、スピード感
- 手数料水準、支払タイミング

M&A仲介、M&Aプラットフォーム

 : M.A.P. の強み

 : M.A.P. 今後強化予定

【参考】M&Aアドバイザー比較

大手証券会社

M&Aブティック

会計事務所

地銀・他金融

M&A仲介

マッチングサイト

取扱案件数

ネットワーク

顧客層
(トップコンタクト)

マッチング力

案件規模

業界知見

アドバイスカ

クロスボーダー

手数料水準

完全成功報酬型

コンフリクト

会員登録後、ご覧いただけます。

※次頁参照

M&Aアドバイザーフィー(手数料)

- 中小規模のM&Aは、**レーマン方式**の手数料を設定
- 大規模M&Aは、取引金額に対する割合 (**1%以上**)を設定

M&A仲介、
プラットフォーム
FAS
M&A専門家

日系証券
外資証券
M&Aブティック
FAS

小規模
(10億円以下)

中規模
(10~100億円)

大規模
(100億円以上)



手数料

内容

1

2

3

4

5

6

参考

会員登録後、ご覧いただけます。

(注)各
※案件
タイプ

【参考】レーマン方式

- 一般的には、取引金額ベースに手数料を計算しますが、**総資産ベース**の場合もあるので、要注意。
- 仲介会社の場合、買い手・売り手の双方から以下の手数料を受領

		(計算例)					
	取引金額 [X]	料率	3億円	8億円	30億円	70億円	110億円
1	100億円 < [X]	1%	—	—	—	—	10百万円 (= 10億円 × 1%)
2	50億円 < [X] ≤ 100億円	2%	—	—	—	40百万円 (= 20億円 × 2%)	100百万円 (= 50億円 × 2%)
3	10億円 < [X] ≤ 50億円	3%	—	—	60百万円 (= 20億円 × 3%)	120百万円 (= 40億円 × 3%)	120百万円 (= 40億円 × 3%)
4	5億円 < [X] ≤ 10億円	4%	—	12百万円 (= 3億円 × 4%)	20百万円 (= 5億円 × 4%)	20百万円 (= 5億円 × 4%)	20百万円 (= 5億円 × 4%)
5	[X] ≤ 5億円	5%	15百万円 (= 3億円 × 5%)	25百万円 (= 5億円 × 5%)	25百万円 (= 5億円 × 5%)	25百万円 (= 5億円 × 5%)	25百万円 (= 5億円 × 5%)
※最低手数料が、20百万円。			↓	↓	↓	↓	↓
			20百万円 (6.7%)	37百万円 (4.6%)	105百万円 (3.5%)	205百万円 (2.9%)	275百万円 (2.5%)

*カッコは、取引金額に対する手数料率

5. 事例のご紹介

【事例①】 買収の成功事例

会員登録後、ご覧いただけます。

【事例②】 買収の失敗事例

会員登録後、ご覧いただけます。

【事例①】 売却の成功事例

会員登録後、ご覧いただけます。

【事例②】 売却の失敗事例

会員登録後、ご覧いただけます。

6. 最後に



M.A.P.
M&A Advisory Platform

での無料会員登録をお願いします！

<https://maadvisoryplatform.com/>



ここをクリックしてください。

M&Aアドバイザリーサービス

M&Aプラットフォーム提供だけでなく、
経験と実績に基づくM&Aアドバイザリーサービスを提供

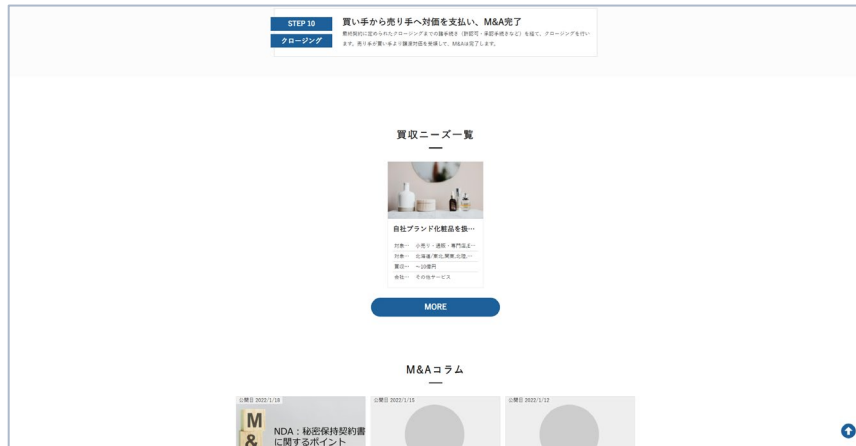
AIU	1,822	15,149,000
EJK	3,680	10,000,000
HPL	1,062	50,000,000
KEE	485	8,369,000
NAH		
OOP		17,000,000
TIK	890	24,697,000
WIG	6,280	76,002,000
AHD	2,436	97,610,000

無料相談 + 会員登録 (無料)

■ 会員登録後、無料買収ニーズ登録をお願いします！

- ✓ 買収ニーズを公開し、売り手を募集することが可能。
- ✓ 売却案件の無料登録、買い手募集は、2月～3月に可能に。
- ✓ 誰でも、興味のある売却案件・買収ニーズに申込が可能

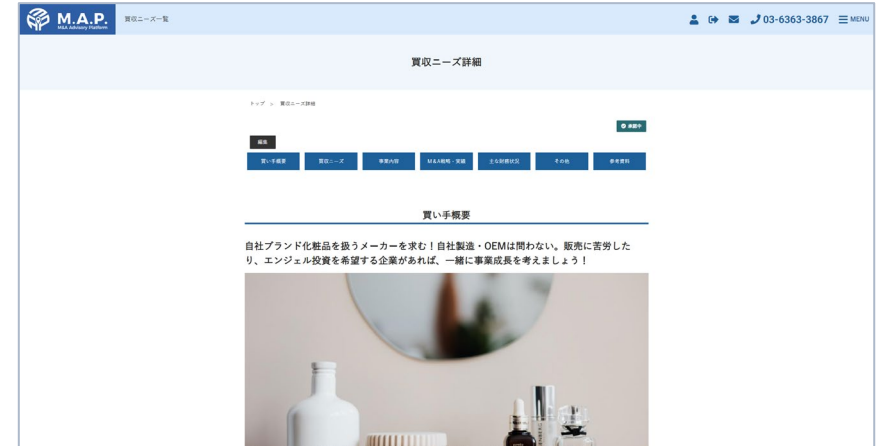
【トップページ】



【買収ニーズ一覧】



【買収ニーズ詳細①】



【買収ニーズ詳細②】



(Q&Aセッション)

【個別相談(無料)】

- 今日のセミナー内容の補足説明、個別相談など、ございましたら、以下の連絡先まで気軽にお問い合わせください。
- 個別にミーティング(Web or 対面)をさせて頂ければと存じます。

大西 啓 | MKA Advisors株式会社

✉ : akira.onishi@mka-advisors.com

☎ : 03-6363-3867

(M.A.P.サイトからのお問い合わせフォーム)

会員登録 無料相談

M.A.P. 株式会社 | 東京 | 大阪 | 名古屋

03-6363-3867 MENU

お問い合わせ

※必須項目です。

姓名字体 *

姓 *

名 *

Eメール *

電話番号 *

郵便番号 *

住所 *

お問い合わせ内容 *

89532

送信 送信中...

Copyright ©2022 MKA Advisors K.K. All rights reserved.

【最近のM&Aコラム】

2022/2/15 そごう西武の売却

<https://maadvisoryplatform.com/u/mapcolumn/hrdrk12cmrz5a6>

2022/2/7 2022年M&A動向

<https://maadvisoryplatform.com/u/mapcolumn/hrdrk12b49wm44>

2022/2/7 M&Aプロセスのポイント (売り手向け) :
②案件開始～一次入札

<https://maadvisoryplatform.com/u/mapcolumn/hrdrk12tzdo7g7>

2022/2/1 M&A仲介の問題点

<https://maadvisoryplatform.com/u/mapcolumn/hrdrk12odutjwi>