

## 【M&A事例】

### 【事例概要】

- ・建設業を営むB社につき、事業承継を前提としたM&Aについてバイサイドアドバイザーの依頼。
- ・社長は一代で会社を拡大し、従業員 100 人を超える規模まで成長していた。
- ・社長は技術畑出身であるが営業力もあり、アイデアマンでもある。
- ・社内に後継者と目される人物はおらず、事業を継続するためには外部の力を借りるしかないと決断し、M&Aに踏み切った。

### 【平成会計社のサポート】

#### 1. 財務デュー・デリジェンスの実施

財務デュー・デリジェンスにより実態貸借対照表を作成。大きな資産の毀損及び簿外債務は発見されなかった。収益力分析を実施。技術力、営業力に強みを持つことが判明。多分に経営者の力によるところが大きいと分析された。

#### 2. スキームの検討

基本的に子会社として買収したい意向があるため、株式譲渡が前提。経営者の即時退任は事業性の毀損につながるため、当面の継続を依頼。快く承諾を得る。

#### 3. プロジェクションの策定

スポンサーとともに対象企業のデュー・デリジェンスの結果及びヒアリングに基づいて売上の計画を策定。コストシナジー等を見込んだ販売費及び一般管理費の計画を策定。

#### 4. バリュエーションの実施

プロジェクトに基づき、バリュエーションを実施。

#### 5. EXIT

売買が成立し、バイサイドの子会社となり、計画を上回る実績を上げるに至る。

次世代の経営者候補をスポンサー側から送りこみ、経営の承継の準備を同時に進めている。