

会社の売却を検討されている方へ

M&Aの流れ(株式譲渡の場合)と当社提供サービス

M&Aの流れ

1 売却の検討

会社の売却について検討を始めます。

2 自社の分析

自社の現状を分析し、
売却可能性を見極めます。

3 企業紹介資料の作成

買手候補に提示する自己紹介資料
(企業紹介資料)を作成します。

4 買手候補の選定

複数の買手候補先から優先順位の高い
買手候補先を絞り込みます。

5 条件交渉・基本合意

基本的事項(売買価格、従業員の処遇等)
について買手と合意します。

6 買収監査

買手が売手企業の財務内容等を
調べるため、買収監査を実施します。

当社提供サービス

1 初期相談

以下のようなお悩みにお答えします。

- 売却の意思や売却先の目星はあるが、進め方がわからない。
- 特定の事業部門や子会社を売却したいが、進め方がわからない。
- 事業承継を考えているが、会社売却のメリット・デメリットを確認しておきたい。
- 自分の会社の売却可能性や売値の相場について、第三者の意見を聞きたい。

2 財務分析・初期診断

貴社の決算書等を調査し、

- 売却の際に障害となる項目(リスク)を洗い出し、その対応策をご提案します。
 - 会社価値(売却価値)の磨き上げのための施策をご提案します。
 - 想定売却価格の助言を行います。
 - 最適な取引形態(株式売却、事業譲渡、会社分割、合併)に関する助言を行います。
- ※報告書を提出します。

3 企業紹介資料の作成(A)

買手候補企業に提示する匿名情報(ノンネームシート)を作成します。

4 企業紹介資料の作成(B)

買手候補企業に提示する詳細情報(企業概要書)を作成します。

5 基本合意書の作成や契約締結に関する助言

基本合意書や意向表明書の作成について、書式の提供や法律事務に至らない範囲での助言を行います。

6 買収監査の対応

買手候補企業が貴社に対して実施する買収監査において、

- 買手に提出する資料の準備作業を補助します。
- 買手からの質問に対し、回答方法を助言します。

最終契約

買収監査の結果を受けて売買価格等を決定し、最終契約を締結します。

クロージング

代金決済、株主名簿の書き換えを行います。

7 最終契約書の作成や契約締結に関する助言

最終契約書や株主間契約書等の作成について、書式の提供や法律事務に至らない範囲での助言を行います。

8 契約調印式の準備、進行に関する助言

契約調印式の進行方法について助言します。

9 その他M&Aで必要となる手続きに関する助言

売却の際に売り手側で準備する書類（株主総会議事録、取締役会議事録、役員退任届け等）の作成について、書式の提供や法律事務に至らない範囲での助言を行います。