

# 財務DDとPMIを見据えた支援で 想定以上のM&A成果を目指す

M&Aで想定以上の成果を上げるには、適正価格での買収と取引成立後の経営統合（PMI）が重要だ。20年超の実績で顧客からの信頼も厚い税理士法人を中核としたフィンポート会計グループでは、PMIを見据えたM&Aサポートをワンストップで提供している。

## 売り手の事業計画の精度や 企業文化なども分析

会社をステップアップさせるためにM&Aを考える経営者は多い。買収により自社の経営規模は拡大し、売上金額が増え、急成長を遂げたように見えるためだ。しかし、買い手企業と売り手企業では組織も文化も人材も異なる。買収するだけでM&Aが成功できるわけではなく、またすべての案件が成果を上げるとも限らない。

会社売却・事業譲渡に踏み切る売り手企業には、従来よりも収益力が低下しているケースもある。買い手企業は買収後に人員削減などをする以外にも、売り手企業の事業に経営資源を投入することで業績を回復させることもできる。

M&Aの検討段階では、相手企業の収益力は改善が見込めるかなどをデューデリジェンス（DD）で見極め、事前に対策を立てた上で取引を進めるのがM&A成果を上げる秘訣と言えるだろう。

M&Aを失敗させないポイントの1つは、適正価格で買収することだ。「売り手が最初に提示する金額が適正価格ではないこともあります。D

Dと併せて企業価値評価額を算定し、適正価格でない場合は売り手企業と価格交渉を重ねるべきでしょう」（フィンポート会計グループ 代表社員 松本光博氏）

買収前の価格交渉や、経営統合の事前調査に欠かせないのが財務DDだ。税務・会計に関する財務DDは、一般に過去と現在の資産と負債の内訳と価値、会社の収益力など実績情報のみを把握することを目的とする。フィンポート会計グループはこれに加え、売り手企業の事業計画の精度の評価や経営層との対話、企業文化などから分析し、買収後の収益予測なども割り出していく。

「財務DDはレポート報告までで完結するものですが、当グループは買い手企業の取締役会など意思決定の場に参加し、買収後の課題解決策なども提案しています。売り手企業が早期売却を目的に保守的な業績予想を提示していることが判明した場合、相手の希望を踏まえたくて、買収後のテコ入れのやり方によっては業績が上振れする可能性などもお伝えします」（同グループ 三室美佳氏）

こうした顧客に真に寄り添った対応が買い手企業の信頼となり、次の案件の相談や他社紹介などにつながっているという。

## シナジー効果発現には 企業文化の統合が不可欠

また、想定したシナジー効果を得るにはM&A後の経営統合（PMI）が不可欠だ。PMIとは両社の経営方針や業務上のルール、社員の意識を融合するプロセスで、だいたい半年〜2年程度の期間を要する。「買収相手の経営のキーマンをどう



フィンポート会計グループ  
公認会計士  
三室美佳氏



フィンポート会計グループ  
公認会計士  
江田信之氏



フィンポート会計グループ  
代表社員  
公認会計士・税理士  
松本光博氏

配置するか、自社のリソースをどう投入するかなどの施策が、譲り受けた企業の収益力向上や今後の成長性を左右します。M&AプロセスのDDの時点で、将来のPMIも見据えた分析・評価を加味することが重要です」（同グループ 江田信之氏）

ある企業では自社の一段の成長を目指して買収を計画していたが、相

手企業の赤字傾向がネックだった。そこでフィンポート会計グループがPMI効果も含めたDDを実践したところ、取引成立後の施策次第では黒字化が十分見込めるとの結果が出た。これが買収の決め手の1つとなり、M&Aは成立。買い手企業は早速ITシステムや人材リソースを投入し、自社の開放的な明るい企業文

化と融合させたところ、想定以上のスピードで黒字転換を実現したという。

## 税理士事務所の 基盤を活かしたFAに注力

フィンポート会計グループは、このようなM&Aのほか、相続、事業承継、企業税務、コンサルティングなど広範な領域で、会計・税務・経営に関する高品質なサービスを提供している。M&Aで取り扱う案件は、売上額で百億円超の大規模案件から数十億円の中規模案件、数億円の小規模案件まで幅広い。業種についても、製造、IT、広告、ホテル、製薬、再生エネルギー発電など多岐にわたる。

「私たちは税理士法人を中核としたグループですので、いろいろな業種のお客様とお取引があります。各界の事情や慣行なども理解していますので、どのような組織形態・経営規模のお客様にも対応できる体制を整えています」（江田氏）

同グループでは企業監査経験をベースにした財務DDや企業価値評価の案件を数多く手がけてきたが、最近ではFA（フィナンシャル・アドバイザー）やM&A仲介業務の依頼も

増えつつある。「会計事務所と税理士事務所の基盤を活かして、今後は仲介業務にも注力していく方針です」（三室氏）

同グループは事業拡大に向けて前進中だ。人材採用では、会計士・税理士に関する卓越した知識と豊富な業務経験を前提にしているが、M&Aに関する業務は未経験であっても、誠実な人間力と高い職業倫理を優先しているという。

「売り手企業の経営者にとって、会社は人生をかけてきた財産といっても過言ではありません。単に高値で売却できるかどうかよりも、従業員を守り、親身なコミュニケーションを積み重ねてくれる相手に対して信頼を寄せるのです。そのため、買い手企業の立場からM&Aを手掛ける人材は「人間性」を重視するべきと考えています」（松本氏）

## フィンポートのM&Aワンストップ・サービスライン



## M&Aには企業と個人の 税務の活用も必要

M&Aでは株式譲渡に加え、合併や会社分割、株式交付といった手法も活用されますが、取引手法や適格要件によって税金の種類や税率は異なります。法人や個人の税務の最適化は、20年超の歴史を持つ税理士法人を中核に、多くの企業と個人の税務業務に携わってきたフィンポート会計グループにお任せください。ワンストップで税務サービスをご提供いたします。



## Information

# Finport

フィンポート  
会計グループ

〒102-0083  
東京都千代田区麹町2-8  
MLC麹町ビル4階  
TEL 03-6380-9760  
URL <https://finport.co.jp/>