

BUPPAN Webinar

2022/5月

# 目次

01. なぜM&Aしようと思ったのか、きっかけ
02. 仲介業者とのやりとり（ざっくり）
03. ブルパスキャピタルとの出会い
04. 契約後～現在～今後
05. ブルパスキャピタルを選んだ理由

# なぜM&Aしようと思ったのか、きっかけ

- 出口を考えだした
- 実際にM&AをするBUPPANの仲間たち
- 会社の営業利益
- コロナ禍

BUPPANに入って  
出口をどうするか考えるようになった

継承？ 解散？ **売却？**

いつか売却できたらいいな、くらいの感覚でした。

実際にM&AをするBUPPANの仲間達

加島さん

山本さん

川下さん、塚田さん、佐伯さん

羨ましさもありました。

# 会社の営業利益が順調に増加

- 3～4年前くらいから売上、利益共に順調に伸びてきた。

- ブランドの強化、認知度UP。
- 従業員が離職率が減った。
- ECモール販売のノウハウの蓄積。
- OEM先、仕入れ先の強化。

**自社の強みができてきた。**

# コロナ禍

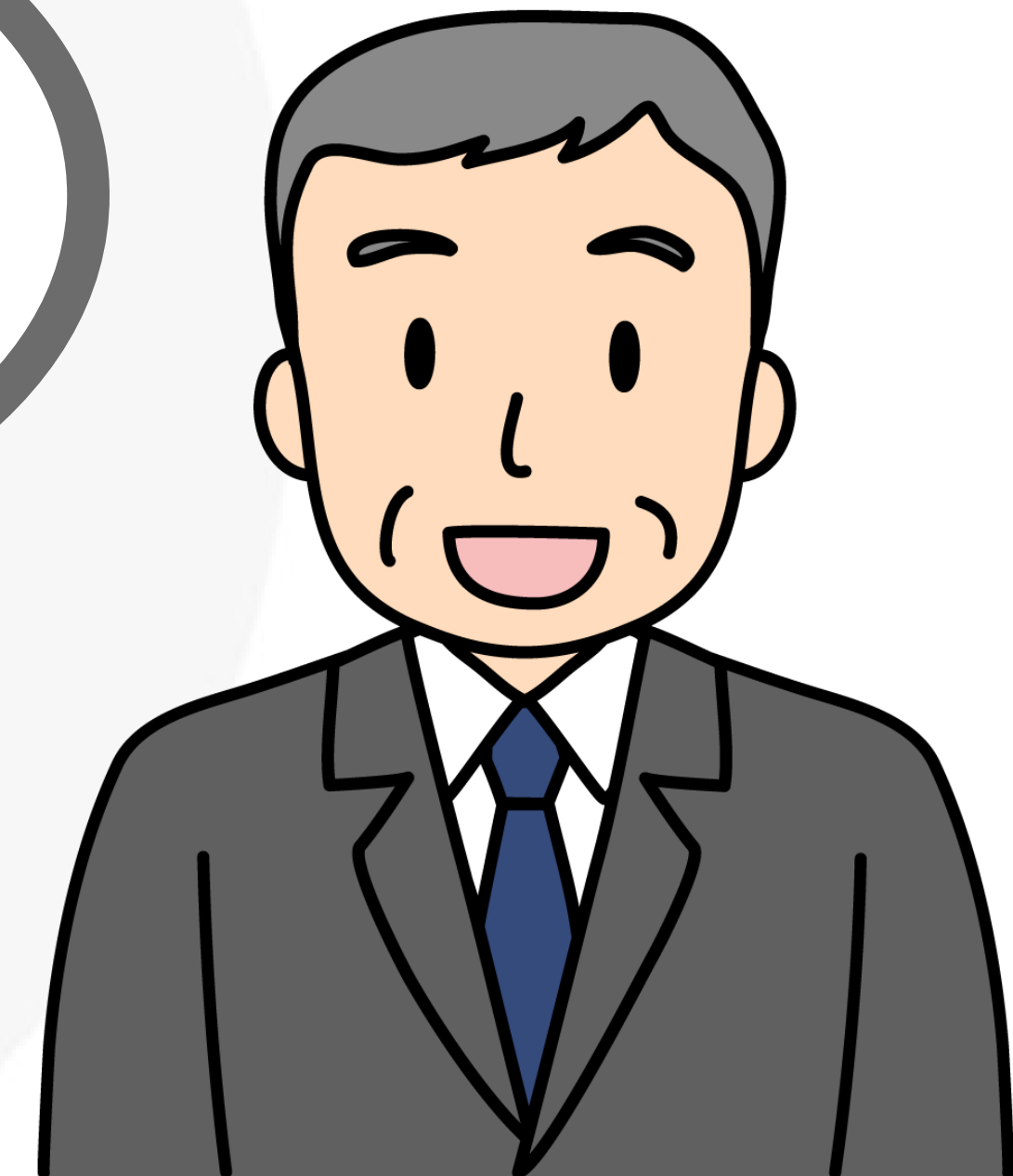
- アパレル業界全体が大ダメージ
- 特に百貨店や実店舗では9割減も
- アパレル業界は飲食業界のような補助金はなし
- うまくいっているEC業界は注目されるのでは！？

M&Aするなら**今がチャンス**かも！？と思った。

# きっかけは取引先銀行

支店長

ひょっとして興味ありますか？  
仲介業者ご紹介しますよ！



タイミングバッチリのご提案。


話だけでも聞いてみることにしました。

# 話を聞いてみることに・・・

## ・実際に聞いてみてわかったこと

- ・ 将来売りたい意思があればいつはじめてもよい。
- ・ 売り手側の希望が出せる。（風土、人、金額）
- ・ 売り手側が必要な費用。（書類作成、売却後手数料）
- ・ 企業の決算は毎年、無料で更新してくれる。

費用が変わらないなら準備してみようと思った



# 仲介業者とのやりとり

# 仲介業者とのやりとり

- 担当者がついて、会社のビジネスモデルや強みを共有
  - 書類提出（決算書、登記簿、会社概要・・・ect)
  - インタビュー(2時間くらいを2～3回)
  - 候補先の選定
  - 実際に面談

# 基本合意～DD～最終条件～契約



# ブルパスキャピタルとの出会い、最初の印象

- 仲介を通して間接的に繋がることができた  
(役員の方の会社から間接的に紹介をする形で実現)
- 最初の印象はわからない過ぎて怪しかった (笑)  
(ファンドってなに?、投資! ?、TVドラマだと敵役!?)
- 超ハイスペックな高学歴、高職歴な方たち
- 理解を深めるうちに面白そうだなと思った。

トップ  
面談

# ファーストコンタクトで話したこと

- MURAのビジネス形態について
- 私個人のことについて（経歴～プライベート）
- 従業員のことについて
- 会社の強みと課題
- ブルパスについて



（イメージ図）

## セカンドコンタクト～その後の流れ

- 2回目、実際に会社に訪問頂いた。
- 現場の雰囲気を知ってもらえた。
- 従業員のことについて
- 事前に質問事項がありそれをもとにやり取りをしていった。
- その後は基本的に質問事項に随時答えていく流れ

基本合意

# 基本合意

- 買い手側から意向表明書を受けた後に合意した。
- 基本合意の締結（ていけつ）を行った。
- （
  - 独占交渉権
  - 譲渡価格の概算
  - デューデリジェンス（買収審査）の協力、等）

基本合意後、はほとんど契約が決まるらしい。

DD

デュー・  
デリジェンス

最終条件

最終契約

クロージング

- DD・・・財務DD、税務DD、法務DD、ビジネスDD  
(専門家によってだされた質問に答えていく形でした)
- 最終条件・・・DD後最終条件の提示をいただきました。
- 最終契約・・・頂いた契約書などを弁護士さんとすり合わせ  
ながら作成を行いました。
- クロージング・・・銀行で最終的なクロージングを行いました

# 契約後

- 社内従業員に発表。（プレリリース直後）
- 新代表候補と面談。
- 監査役が社内在中して業務内容を把握。  
（社内の改善事項の共有と仕組づくり）
- 僕自身も僕の脳内にあることをアウトプットし仕組みづくり  
（NOTION、トレロ、ect）

# 現在の状況（会社）

## 変わったこと

- 新代表候補が勤務
- 管理会計と財務会計
- 在庫切れを防ぐ仕組み
- 経理の採用
- 伸ばせるモールへ積極的な取り組み
- 取締役会を開催

## 変わらないこと

- 社内風土  
(環境、働きやすさ、既存の人材)
- 社名、ブランド、既存の商品

• 新たな投資候補先との立ち合い

# 現在の状況（個人）

- 普段のお金の使い方はほとんど変わっていない（結婚や新居には費用はかけた。）

人によっては大金を得たときに本能がでるらしい

- お金に対する不安はなくなった。
- ビジネス仲間の会食のお誘いが増えた。
- 将来のことについて深く考えるようになった。

# ブルパスキャピタルを選んだ理由

- 同年代の方と一緒にビジネスができる。
- 売却後の従業員や私自身の働き方の柔軟性。
- 会社、ブランドがさらに成長できると確信。
- 売却後もモチベーションがあがる 2段階イグジット
- 関わることで私自身の成長に繋がる。