



RESOURCE LIBRARY — M&A準備支援

M&Aは、相手が見つかった日ではなく、 その何年も前から始まっている

準備・磨き上げ・専門家接続 — 承継・M&A・再生を比べる材料を持つために

株式会社CO-LINK

M&A準備支援事業（LINK-A・PM事業）

発行日：2026年9月15日

版番号：v1.0

本資料について：本資料はM&A・事業承継の準備段階に関する一般的な整理であり、法務・税務・企業価値評価に関する個別の助言ではありません。※これは一般情報です。最終判断前に必ず該当分野の専門家（弁護士・公認会計士・税理士）へ確認してください。

成約・採択・特定の結果を保証するものではありません。後継者不在率・休廃業件数等の統計は、本資料作成時点で独立2情報源による裏取りを行っていないため一切使用していません。CO-LINK自身の支援実績（成約件数等）も出典のあるデータが存在しないため使用していません。

Key Messages

- 1 相手探しの前に終えておくべき準備（契約・株主・許認可・雇用契約・取引先契約の整理）が不足していると、話が進んでから不備が見つかり、条件が悪化したり破談したりするリスクが高まると一般に指摘される。
- 2 「承継」「M&A」「事業再生」「廃業」は、比較する軸を持たないまま、目の前に来た話に流されやすい。
- 3 CO-LINK自身はM&A仲介業者としての登録を保有していない。仲介行為（マッチング・交渉仲介・成約手数料の受領等）は、登録済みの提携先（M&A仲介業者・FA）と連携する形でのみ関与する。
- 4 CO-LINKの主軸は、企業価値向上・準備・専門家接続・PMI（統合後100日支援）であり、成約手数料のみを目的とした事業ではない。

相手探しの前に終わっているべき準備の不足が、土壇場で条件を悪化させる

相手探し（マッチング）が始まってから、契約・株主構成・許認可・雇用契約・取引先契約等に不備が見つかり、デューデリジェンス（DD）の段階で条件の見直しや交渉の長期化、最悪の場合は破談につながりうると一般に指摘される。決算書の数値だけでは会社の価値は伝わらず、資料・契約・業務・組織の整備状況そのものが「良い条件で選ばれるかどうか」に影響するという見方がある。

本資料の立場：特定の失敗事例やC0-LINK自身の支援実績数値は、出典を確認できるデータが存在しないため本資料には使用していない。上記はM&A準備の一般的な構造についての整理である。

承継・M&A・事業再生・廃業——決める前に、比べる軸を持つ

選択肢	一般的に検討される観点
事業承継	後継者（親族・従業員・第三者）への引き継ぎ。株式・自社株評価・後継者不在の問題は相続の棚卸しから始まることが多く、#6相続・事業承継準備支援事業と連動する領域。
M&A	第三者への譲渡・売却による出口。企業価値の磨き上げと準備が整っているほど、選べる相手・条件の幅が広がると考えられる。
事業再生	経営改善・収益力改善を経てから、M&Aや承継を検討する道筋。再生の見込みがあるかどうかの見極めが起点になる。
廃業	縮小・整理による事業の終了。他の選択肢と比較検討したうえで選ぶべき選択肢であり、比較材料を持たないまま選ぶべきではないと考えられる。

上記は一般的な選択肢の整理であり、特定の読者にとってどれが最適かを断定するものではない。個別の判断は専門家との相談を要する。

C0-LINKが担う範囲と、専門家・提携先が担う範囲は明確に分かれている

C0-LINKが担う範囲	登録済み提携先・専門家が担う範囲
初期相談・株式/資産/関係者の棚卸し	M&A仲介（マッチング・交渉仲介・成約手数料の受領）——登録済みのM&A仲介業者・FA
企業価値の見える化（磨き上げの前段階の現状把握）	デューデリジェンス（DD）
資料・契約・業務・組織の整備（磨き上げ）	最終契約書の作成・法的判断
専門家の選定と、相談する順番の整理	企業価値評価の最終算定・税務判断
PMI（統合後100日支援）——成約後の統合プロセスの伴走	（成約前後の法務・税務の最終判断全般）

確認済みの事実：C0-LINK自身はM&A仲介業者としての登録を保有していない（代表確認済み）。そのため仲介行為そのものは登録済みの提携先と連携する形でのみ関与し、C0-LINK自身が仲介主体として対外表示することはしない。

出典：01_global_os/DOCS/BUSINESS-DOMAIN-STRUCTURE.md §4 #7、§8-4

進め方の型（イメージ）

① 初期相談・棚卸し

株式・資産・関係者を整理し、現状を把握する。

② 企業価値の見える化

磨き上げの前段階として、現状の企業価値を把握する。

③ 磨き上げ

買い手から見て「選びたい会社」にするための資料・契約・業務・組織の整備。

④ 専門家接続・相手探し（提携先経由）

登録済みのM&A仲介業者・FA、弁護士・公認会計士へ接続する。

⑤ 成約

DD・最終契約・法的判断は専門家が担う。

⑥ PMI（統合後100日支援）

成約後の統合プロセスにCO-LINKが伴走する。

こんな状態から始めてよい

「まだ何も決めていないが、そろそろ考えたい」という段階からの相談を前提としている。「M&Aありき」で急がせることはせず、承継・事業再生・廃業を含めた比較検討から始めることができる。

- 1 まだ何も決めていない段階でも、現状の棚卸しから始められる
- 2 「仲介会社に相談する前」の準備状況を確認する
- 3 承継・M&A・再生・廃業を比較する軸を、専門家接続の前に一度整理する

まずは現状の棚卸しから

「売る／継がせる／立て直す、まだ決めていなくて構いません。まずは会社の現状と一緒に棚卸しし、選べる選択肢を整理するところから始めませんか」

株式会社CO-LINK info@co-link1618.com

このレポートについて (Methodology)

CO-LINKに関する事実の出典：CO-LINK自身のM&A仲介業登録の有無、担う業務範囲は、いずれも社内の確認済み記録（01_global_os/DOCS/BUSINESS-DOMAIN-STRUCTURE.md § 4 #7、§ 8-4、2026-08-15代表確認）に基づく。本資料作成時に該当箇所を直接照合済み。

意図的に使用していない統計：後継者不在率・休廃業件数等、M&A領域で一般的に使われる統計値は、本資料作成時点で独立2情報源による裏取りを行っていないため一切使用していない。外部配布後にこれらの数値訴求を追加する場合は、中小企業庁「中小M&Aガイドライン」最新版・中小企業白書等の一次情報を取り直す必要がある。

あえて含めなかったもの：CO-LINK自身の支援実績（成約件数・PMI支援件数等）は、出典のあるデータが存在しないため一切使用していない。

参照した社内資料：50_knowledge_content/CONTENT_ENGINE/drafts/whitepapers_flyers/20260907-01（社内レビュー済みドラフト）。

付録

用語集

デューデリジェンス (DD)

M&Aの実行前に、対象企業の財務・法務・事業等を調査し、リスクや価値を確認するプロセス

PMI (Post-Merger Integration)

M&A成約後、両社の組織・業務・システムを統合していくプロセス。一般に成約後100日が重要な期間とされる

FA (フィナンシャル・アドバイザー)

M&Aにおいて、企業価値評価や取引条件の交渉等を助言する専門家

磨き上げ

M&Aや事業承継に向けて、買い手・後継者から見た企業価値を高めるための資料・契約・業務・組織の整備

版管理

版	日付	内容
v1.0	2026-09-15	初版発行

※これは一般情報です。本資料はM&A・事業承継という高リスク領域を扱います。最終的な法務・税務・企業価値評価の判断は、必ず弁護士・公認会計士・税理士等の専門家へご確認ください。成約・採択を保証するものではありません。

株式会社CO-LINK

© 2026 CO-LINK. ALL RIGHTS RESERVED.

※本資料は一般情報です。個別の法務・税務判断は専門家にご確認ください。

