



第7回 トップ面談の進め方

実践M&A

こんな時どうする？
具体的なノウハウを伝授！

フォーバル 寺越基格

今回は、候補先へ開示すべき情報、開示すべきでない情報についてお伝えしました。今回は、関心が高い候補先が出てきた状況での交渉についてお話しします。

有力候補先から、「ぜひ一度社長にお会いしたい」、「店舗や工場を見学したい」という要望が出てきます。我々はこれを「トップ面談」と呼んでいて、M&Aを結婚にたとえるなら、トップ面談はお見合いに当たります。

トップ面談はM&Aにおいてとても重要です。「最初はA社と組みたいと思っていたけれど、面談したらA社は絶対嫌だと思った」という方もいらっしゃいます。また、「金額は安いけどB社に譲りたいと思う」という方もいらっしゃいます。それだけ相手と会ったことで印象が変わることがあります。

一般的には、現地見学を兼ねるため、譲渡企業の事務所で行うことがあります。ただ、話す場所がないなどの理由で貸会議室、仲介者のオフィス、買い手の事務所などで行うこともあります。その場合、工場見学の日程は別途組むことになります。

参加者は、一般的に譲渡企業側は

社長だけ、または奥様などが同席する場合があります。時々、工場長などの面談を求められる場合がありますが、まだトップ面談なので、従業員には非開示で、工場長や店長などにも知らない状態です。少なくとも初回は、社長自身が面談して、この相手が良いか見定める必要があります。

買い手側は、社長やM&Aを担当する役員、該当する部門（整備部門、钣金部門など）の部長などが参加することが多いです。なお、買い手側は会社が大きくなればなるほど、社長が出てくることは少なくなります。

譲渡企業が、当社と別の会社の2社をアドバイザーとしていたケースを紹介します。他社アドバイザーが紹介した候補先とのトップ面談に財務担当役員のみで来たそうです。会社の数字の細かいところをいろいろ聞かれて、資料提出を求められたそうです。後日、私が紹介した有力候補先と面談しました。数字のことよりも、なぜこの事業を始めたのか、シナジーが見いだせないかなどを聞いてきます。面談後に感想を聞くと、「フォーバルが紹介してくれた先に決める」

と即答していた一方、他社の候補先との面談は本当に気分が悪かったと話していました。

イメージしていただければ分かると思いますが、トップ面談というお見合いの場で、「あなたの貯蓄いくらありますか？」という質問をしますか？相手の欠点を探するような質問をしますか？そういう質問を受けた側は、その人と結婚したいと思うのでしょうか？

ただ、このケースではたまたま2社と面談したため、何が正しいか分かったと思いますが、1社しか面談していなければ、そういうものかと思ってしまう。この場合、その質問を止めなかったアドバイザーにも問題はあります。

自分の事業と意思を次につなぐ相手を見定めるのがトップ面談です。しっかりと将来をイメージできるような、そんな面談をしていただきたいものです。



筆者プロフィール

金融機関にて中小企業への融資や経営コンサル・M&A実行支援に従事。株式会社フォーバルへ入社後、自動車整備会社をはじめ多くの中小企業のM&A支援に携わり、企業の存続及び成長に貢献。中小企業の創業理念や従業員への想いを重視し、経営者にしっかりと寄り添うコンサルタントとして、経営者からも厚い信頼を受けている。

事業承継・M&Aのご相談はこちら

株式会社フォーバル

事業承継支援部

自動車アフターマーケットチーム責任者 寺越

TEL:0120-37-4086

<https://forval-shoukei.jp/>

