



第4回

買い手候補先への提案の進め方

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、M&Aで譲渡する場合の条件設定についてお話をしました。今回は、買い手への提案の進め方についてお話ししたいと思います。

まずM&Aを進める上で重要なことは、① 秘密裏に進めること、② 自社の強みと弱み（課題）をしっかりと伝えること、③ M&A検討中も会社の成長を止めないことです。この3点を念頭に置きながら、読んでいただければと思います。

アドバイザーによる進め方は、

- (1) ノンネームシートの提示
- (2) 企業概要書の提示
- (3) トップ面談

という順に進みます。

(1) ノンネームシートとは、秘密保持契約締結前に買い手候補先に提示する資料で、1ページ程度で業種、売上規模、地域、その他特徴を大まかに記載したものです。これを見ただけではどの会社か特定できない程度の情報しか載せません。

このシートを見て関心がある先に対して、また、譲渡企業からの開示許可を得られた時に初めて企業概要書を提示します。

(2) 企業概要書とは、会社名や事業内容、財務諸表などが詳細に記載された情報です。これを見て買い手候補先が検討し、(3) トップ面談に進みます。

話は少し変わりますが、時々、アドバイザーを活用せずに自分で進める方もいます。私が過去にお手伝いした方にも、「実は以前、仲の良い社長にうちの会社を買ってくれないかと相談に行ったけどダメだった」という方がいらっしゃいました。ご自身で進めるほうが手数料負担は軽くなりますが、業務負担は重くなります。当然、M&A検討中でも、本業の時間をM&Aに割くことはできません。そのため、資料作成、候補先探し、条件交渉、条件の妥当性の検証などをご自身で正しくできる方はほとんどいらっしゃいません。特に、手数料がもったいなくてご自身で進めたにもかかわらず、譲渡対価がM&Aに慣れた買い手の言いなりでは本末転倒です。

話は戻りますが、M&Aを進めるにおいて、企業概要書はとても重要です。私が初めて成約した案件は、私が作成した企業概要書が不満で、ご

自身の20ページ超の営業資料で提案してくれと言われましたが、ある買い手候補先から「こんな資料で検討できるか!」と怒られました。そこで、私が作成していた企業概要書を見せたところ、「最初からこっちで説明しろ!」と言われました。恥ずかしながら実話です。

要するに、ご自身が作成した資料では、M&Aを検討する情報が不足していることが多々あります。また、ご自身の強みと弱みは、自分では分からないということです。

社長だけでなく、部下を持つ方なら理解していただけたと思いますが、部下に自己評価をさせた場合、高い点数をつけてくる方が多いのではないのでしょうか？ また、自身の優先課題が的を射ていないケースも多いと思います。自分の強みに気づいていない、もったいない方もいらっしゃいます。

いずれにしても買い手への提案はアドバイザーを活用するほうが効率的で的確だと私は思っています。



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/>

