



第5回

買い手候補先への提案の進め方②

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で譲渡する場合の買い手への提案についてお話ししました。繰り返しになりますが、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、

- (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、企業概要書が重要であること、またご自身で企業概要書の作成やM&Aの検討に必要な情報を盛り込むことは難しいことからアドバイザーの活用が望ましいことなどをお話しました。

今回は前回の補足をさせていただきます。重要なポイントあげた、①秘密裏に進めることについてです。

かつては、M&Aは身売りだと言われた時期もありましたが、今ではもはや特別なものではありません。近

隣でM&Aで譲渡したことを聞いて、「うまくやったなと思うよ」という感想を持つ方も多いのではないのでしょうか。

とはいえ、中には「おれ会社売るから」と地域の集まりの中で堂々と話す方もいます。私としては、そういった行動は望ましくないと思っています。

変化に反対意見は付き物です。特にまだ何も確定していない中で変化をほのめかすことは、今後の会社の成長だけでなく存続にも影響を及ぼす可能性があります。

具体的には、たとえば、従業員への影響です。従業員からすると、社長が変わることは大きな影響があります。さらに相手が確定していなければ尚更です。

また、トップ面談後に良いお相手だったため、嬉しくなり、従業員に話してしまう人もいますが、これもまだ何も確定していない状態です。社長はそのお相手の方と会って話しているので、良い印象はあるかもしれませんが、従業員は会っていませんので、理解が得られず、不安と変化に対する反対意見が募り、離職につながる

こともあります。結果、買い手候補先としては、前提条件が変わりM&Aの検討が難しくなる、加えて会社としても人が減って売り上げが下がるなど悪影響が出る可能性があります。

そのため我々は開示のタイミング、開示の仕方などしっかりとアドバイスして従業員の不安を少しでも軽減するよう努めています。

また、取引先に対しても影響があります。M&Aの譲渡を検討していると聞いただけで、部品商、ディーラー、地主などが契約条件を変えてくるというリスクもあります。

取引基本契約などに基づき、M&Aの契約前に開示の必要がある場合もありますが、契約書に従って必要な時期に開示すれば良いのであって、何度も言いますが、まだ確定しない状況で開示していくのはリスクしかありません。心苦しい気持ちは理解できますが、秘密裏に進めることは会社を守るために重要です。



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/>

