



第8回 トップ面談後の候補先 絞り込み

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 寺越基裕

今回は、トップ面談の進め方についてお話ししました。将来がイメージできる方を選ぶことが大切であり、実体験なども触れています。

今回は、トップ面談後の候補先の選定になります。このころになると、お相手の顔も見えて、また条件も明確になってくるため、譲渡する実感が湧いてくるころになります。

当然ですが、最終的に譲渡先は1社しか選ばれません。トップ面談を終えた後の流れは、候補先から、「意向表明書」というM&Aの意向、条件、スケジュールなどが記載された文書を受け取り、その中で1社を選んで「基本合意」に至ります。基本合意は一般的に独占交渉権が付与されるため、その時までには1社を選ぶ必要があります。以降は、他の候補先との交渉はすべてストップすることになります。

この後、提出される意向表明書を読んでから1社に絞ることになりますが、やはり面談で受けた印象は決断にとっても大きな影響を与えます。その印象は当然、譲渡する側だけでなく、お相手となる候補先も同様です。

そのため、候補先から意向表明が

出る前に、ちゃんと話しておきたいという気持ちが強くなり、この段階になって会社のマイナス情報が出てくることは意外と多くあります。最初に私がインタビューした時には、まあいいだろうと思っていた些細なことも、意向表明が出る前にしっかり伝えたほうが良いと思うからだと思います。マイナス情報は間違いなく早いほうが良いです。候補先の選択肢が変わる可能性があるからです。

今回は、トップ面談で明確に優先順位がつけられたケースをお話ししましたが、甲乙つけ難いケースも当然あります。そういう場合は、原点に戻り、自分は会社に何を残したいのか、なぜM&Aで譲渡するのかを振り返ることが大切です。

譲渡しても、少なくとも引き継ぎ期間は会社に残ります。その時に従業員から、なぜあの会社に譲渡したのか違和感を持たれてはいけません。むしろ、自分が社長の時よりも良い会社になったと言われたら、そう思う社長は多いです。その観点におい



ては、金額は最優先ではありません。

急死した夫に代わって妻が社長をしていたある譲渡企業の例ですが、候補先の1社から、会社ではなく社長の自宅で面談したいと申し出がありました。仏間で手を合わせて、約1時間の面談時間のほとんどを会社のことではなく、夫がどんな人だったかという話を聞いて帰ったそうです。夫の思いを受け継いでほしいと思っていた社長は、金額は他社より3割近く低かったものの、この候補先に決めました。この社長にとって、お金以上に大切だった夫の思いを、一番引き継いでくれる方だと感じたそうです。

候補先を選ぶことはとても大切です。トップ面談を通じて、自分の思いと相手の思いをしっかりと把握して、最適な決断をしていただきたいです。



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/>

