



第13回 契約の締結・調印式

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

前回は契約締結に向けた事前準備についてお話しました。株式の集約、地主さんなどへの事前の承諾などが重要というお話でした。

事前準備が整ったらいよいよ契約の締結です。なお、細かい契約条件調整については以前（第11回）触れていますが、その条件等が盛り込まれた契約書はあらかじめ売主・買主とも確認している状態になっています。

調印は、売主・買主・アドバイザーの事務所やホテルなどの会場を借りて調印式を設ける行うこともあります。一方、どうしても時間が合わない場合はアドバイザーが書類を持ち回ってそれぞれに捺印を依頼することもあります。個人的には、調印式を設けたほうが、これから一緒に進めるという意味でも良いと思います。とはいえ、内容が固まっているため調印式自体は30分もかからずに終わります。契約内容の確認、調印、双方から挨拶、記念撮影という流れが一般的だと思います。中には、引退する譲渡企業の社長向けにビデオメッセージを上映することや、シャンパンなどで乾杯をすることもあった

ことがあります。

私が関わった多くのケースは調印式の後に簡単な打ち合わせの時間を設け、今後の段取り、従業員への開示するタイミングや次回の打ち合わせ日程などを調整し、一通り終えた後に会食することが多いです。

調印式は様々な思いがこみ上げてくる場です。ある譲渡企業は、なかなか業績が伸ばせず厳しい状況でした。調印式当日に、契約した後に違ったと言われたくないので、本当に自分の会社を引き受けてくれるのか、もう一度確認したいという申し出がありました。その時間を作ったこともありません。譲渡企業の社長がその場でお話したことは、譲り受け企業の社長がすべて受け入れていることであり、それを理解した上で、捺印しますと返事がありました。相手に迷惑を掛けたくないという気持ちはとても大切なことだと思います。

また、ある社長はM&Aを機に引退をすることになっていましたが、調印後のスピーチで涙を流していました。自分がこれまで何十年間も担ってきた思いが溢れたようでした。

私が初めてお手伝いした会社の社

長は、調印の時に、私から社長に対して「これまで40年くらい会社を運営してこられましたが、社長として印鑑を押すのはこれで最後ですね」と伝えると「ほんとだわ、これでもスッキリするわ」と言って押そうとするのですが、手が震えていました、その社長の顔を見ると涙を流していました。押した後も「あー押した押した」と明るく振舞っていますが、隣にいる奥様が差し出したハンカチで、笑いながら涙を拭いていた姿は今でも覚えてます。

M&Aの契約における調印は一つの区切りになります。最近では引退せずに、M&A後も仕事を継続するケースが増えていますが、それでも大きな節目になります。



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/>

