



## 第16回 買い手側の検討のポイント

# 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

前回まで譲渡企業の目線で書いてきましたが、今回から譲受企業（買い手側）の目線でM&Aについて書いていこうと思います。

買い手がM&Aを検討する理由は様々ですが、たとえば、規模を拡大したい、新しい地域に進出したい、新しい業種に挑戦したい、許認可が欲しい、取引先とのルートが欲しい、グループ内で内製化したいなどがあります。

しかし、様々な企業と接して感じることは、意外とM&Aの目的が定まっていない企業が多いことです。たとえば、我々のようなM&A仲介業者から案件の紹介を受け、何かおもしろそうだと感じて、そこから何ができるかを考えるようなケースです。

もちろん、これをきっかけにシナジーを見だし、成功する場合もあると思いますが、検討が進み取締役会などで審議をはかると、「この会社を引き受けて何をしたいのだろうか」という疑問が今さらながら湧いてきて見送りとなったということもあります。

そのため、M&Aを検討する前に経営計画を策定し、その中で不足する部分をM&Aによって補うようにすべ

きです。

M&Aの最大のメリットは時間を獲得できることだと思います。

自社で一から立ち上げて、その地域の知名度、新たな分野のノウハウ、許認可、主要な取引先との信頼関係などを構築するには時間がかかります。M&Aによって、これらを即時に取得できることが大きなメリットです。

ただし、失敗することもあります。たとえば、企業風土が合わないケースなどです。M&A後に風土が違い過ぎて従業員が大量に退職してしまうとシナジーは何も生まれません。

「許認可だけあればいいんだ」と言う方もいらっしゃるかもしれませんが、たとえば指定工場は検査員がいないと維持できなくなります。また、そもそも許認可だけを引き継ぎたいと言っている方を、譲渡企業の社長はお相手として選ばないことが多いと思います。もしそれを偽って交渉に臨んだら、契約の条文に抵触する可能性も出てきます。

そのためM&Aの検討プロセスにおいて、何を目的にM&Aをしたいのかをしっかりと伝えることが大切です。

私の部下が担当した案件で、譲受企業の担当者が何をやりたいのかをなかなか教えてくれなかったことがあります。

トップ面談でも、個人的にはあまり中身がない面談だと感じましたが、何となく人が良くて条件も合ったため契約内容の調整まで話が進んでいました。

ただし、このまま進めることに気持ち悪さを感じていたところ、たまたま、担当者ではなくその上司と直接話す機会があったため、率直に「このタイミングで聞くことではないのですが、M&Aでどういうことをやりたいのですが？」と聞いたところ明確な答えが返ってきました。

その回答を受けて、契約内容の方向性を急遽修正したことがあります。また、譲渡企業の社長も方針を聞いてホッとされていました。

このようにM&Aの注意点は様々あります。今後はフェーズごとのポイントについて書いていきたいと思えます。



### 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/>

