



第20回 TOP面談

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 山田健一

今回はIPの受領、Q&Aについてお伝えしました。IPとは「Information Package」の頭文字をとったもので、譲渡企業の取引先や取引内容、詳細な経営指標データなど、秘密情報が加工されずにパッケージ化された資料一式のことを指します。企業概要書作成の元データとも言えるもので、IPを参考により具体的なQ&Aを行って検討を進めるために必要な資料ということをご説明しました。

今回は「TOP面談」についてご説明します。TOP面談とは譲受企業と譲渡企業オーナーが直接面談し、両社の自己紹介、創業から現在までの沿革、今回譲渡または譲受を検討している理由などを話した上で、具体的な検討するための質問や経営者の人となりを知るためのコミュニケーションをとるためのものとなります。また、よりイメージを持つために譲渡企業の工場や店舗見学も同時に行うこともしばしばあります。

TOP面談で気を付けるべきことは色々ありますが、ここではポイントとなる3点についてお話ししたいと思います。

まず1点目は「質疑応答を目的としない」ということです。TOP面談は具体的検討を進めるための絶好の機会であるため、譲受企業からすると色々なことを聞きたいのはとてもよく理解できますが、TOP面談は両社の関係性を深める意味合いが強いため、質疑応答の時間が長くなると、どうしても譲渡側からすると尋問されているような気持ちになってしまいます。

また、譲渡金額について「これでどうだ」と決めに来る方もたまにいらっしゃいますが、これもM&Aにおいてはご法度です。アドバイザーがついているようであれば、交渉は必ずアドバイザーに任せて進めるようにしてください。

アドバイザーは多数ある両社の意向をくみ取りながら折り合いをつける交渉をしてくれます。TOP面談でどうしても確認したいことがあれば面談前にアドバイザーと調整して面談に臨むのがよいでしょう。

2点目は「譲渡企業優先」ということです。M&A自体は譲受企業と譲渡企業の交渉となるので、譲渡企業が下で譲受企業が上のような認識

を持たれている譲受企業がいらっしゃると思いますが、このスタンスだと決まるご縁も決まらなくなります。イメージとしては、これまで育ててこられた娘さんをお譲受させていただく、想いを大切に継がせていただく、という接し方が必要です。座る位置も譲受側は下座が鉄則です。

そして3点目は「譲渡企業で実施する時は従業員にばれないように」という点です。普段スーツ着用しない会社に何人もビシッとしたスーツを着て伺うとどう思われるでしょうか。何かあったのかなと噂が回ってしまうかもしれません。また、会議室の扉が薄い場合は話す内容が漏れてしまうかもしれません。

スーツではなく私服で行く、参加人数を減らす、違う場所で行う、など状況に応じて検討が必要です。

今回は意向表明、基本合意について具体的にお伝えします。



筆者プロフィール



国内大手EC会社にてマーケティングを担当。その後、大手M&Aアドバイザー会社にて上場企業の経営戦略立案やM&Aアドバイザーとして数多くのM&Aを実行支援。2016年に株式会社フォーバルの事業承継支援事業立ち上げに参画。自動車アフターマーケットでの後継者問題の解決、補助金支援に力を入れている。

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/>

