

M&Aの現場から

1

今号から12回にわたり「M&Aの現場から」と題して、現役のM&AアドバイザーがM&Aの現場で感じていることやM&Aをスムーズに進めるためのポイントをお伝えしてまいります。第1回目は「M&Aの意義とM&Aアドバイザーの倫理

観」です。

◇ ◇

帝国データバンクの「休廃業・解散」動向調査(2021年)によると、2021年の休廃業・解散件数は5万4709件。そのうち黒字(当期純利益黒字)企業の割合は56・2%と約2社に1社は黒字経営にもかかわらず、休廃業・倒産を選択しています。

休廃業・倒産の理由はさまざまですが、その理由の一つとして後継者不在により事業承継ができず、休廃業・倒産を余儀

合は56・2%と約2社に1社は黒字経営にもかかわらず、休廃業・倒産を選択しています。

のパターンがあり、われわれM&Aアドバイザーは③第三者承継(M&A)の支援を行っています。

近年、さまざまな会社がM&A支援事業に取り組み始め、中小企業庁の「M&A支援機関登録制度」に登録したM&A仲

度」に登録したM&A仲

し、M&A業界に対してよい印象を持っていない経営者がいらっしやるのも事実です。

実際にM&A支援を行うM&Aアドバイザーには、決算書が読めるだけでなく、税務・法務・労務・不動産などの知識に

加え、コミュニケーション力、交渉力などが求められます。M&Aアドバイザーは、譲渡企業と譲受企業をマッチングさせればよい、儲かればよいという考えではなく、譲渡企業、譲受企業の双方が、将来を見据え納得してM&Aを進め、契約するに

なされるケースがあります。現役の経営者が次世代に事業を承継していく方法は、①親族内承継②親族外承継(役員、従業員)③第三者承継(M&A)④廃業⑤上場――

業者は2800件を超えています。M&A支援業務は免許が不要で誰でも行うことができるため「経験の浅いM&Aアドバイザーに依頼してM&A後にトラブルになった」「法外な成功報酬を要求された」といったトラブルやクレームが発生

え、コミュニケーション力、交渉力などが求められます。M&Aアドバイザーは、譲渡企業と譲受企業をマッチングさせればよい、儲かればよいという考えではなく、譲渡企業、譲受企業の双方が、将来を見据え納得してM&Aを進め、契約するに

名南M&A情報開発部副部長

水落 優



M&Aの意義とアドバイザーの倫理観

◇みずおち・まさる 大卒後、地銀に入行。経営企画、海外業務、法人営業など幅広い業務を経験し、2017年に名南M&Aに参画。成約案件は製造業、建設業、宿泊業、運送業、産業廃棄物処理業など多岐に渡る。現在は、銀行内研修や顧客向けセミナーもを行っている。