

第4回目は「M&Aアドバイザーの活用」についてお伝えします。

M&Aアドバイザーとは、M&Aを遂行するにあたって必要となる一連の助言を行い、契約成立まで譲渡企業と譲受企業の間に入り、さまざまな交渉や調整のとりまとめ

役を担う、M&Aの専門家を指します。

M&Aの当事者が、本業の傍らでM&Aの準備を進めることは現実的に不可能な場合が多くあります。何より当事者全員がM&Aの専門知識を持っているわけではありませ

ん。



M&Aアドバイザーの活用

でも当事者同士だけで行うと話がまとまらないケースが多くあります。理由は、譲渡企業は「会社を高く売りたい」、譲受企業は「できるだけ安く買いたい」と思うのが一般的で、両者は利益相反の関係となるためです。

さらに、相手方との交渉

そのため、当事者だけで交渉を行うと客観的な観点での交渉になりにくいのです。その点、M&Aアドバイザーがいることで、第三者視点で公平性の高い交渉が可能にな

り、当事者の一方が大きく得をする・損をするということが起こりにくくなります。

また、M&AアドバイザーがM&Aに関わる場合、大きく分けて2通りの関わり方があります。ひとつは譲渡を希望す

る会社と譲受を希望する会社が、それぞれのM&Aアドバイザーと契約する方式です。FA（ファインアンシャルアドバイザー）契約と呼ばれ、それぞれのM&Aアドバイザーはそれぞれの立場で

追及できる点が挙げられます。

一方、デメリットはそれぞれが契約するM&Aアドバイザー双方の主張がぶつかり合うことにより、交渉決裂となりやすい点にあります。

もうひとつは譲渡を希望する会社と譲受を希望する会社双方とM&Aアドバイザーが契約する方

式です。仲介契約と呼ばれ、両者に対して中立的な立場で助言を行います。また、中小企業のM&Aは事業承継目的であることが多く、価格面だけでなく従業員の利用や取引先との取引継続、社名の維持など、企業オーナーの意向をいかに汲み取るかが重要となります。このような場合は両者の希望をぶつけ合うFA契約よりも、仲介契約の方がまとまりやすくなるといえます。

名南M&A情報開発部金融法人課シニアコンサルタント

阿久澤 宏明

◇あくさわ・ひろあき 大卒後、地銀に入行。複数の営業店に所属し、法人顧客の課題解決に注力。名南M&A参画後は、主に地域金融機関の顧客に対する事業承継・M&A支援を担当している。