

M&Aの現場から

6

第6回目は「M&Aには明確な譲渡理由が大切」についてお伝えします。

M&Aが進んでいくと、譲受企業とのトップ面談、基本合意書の締結、買収監査、最終契約の締結とステップを踏んでい

名南M&A情報開発部副部長

水落 優



きます。譲受企業が現れると、「相手が見つからないかもしれない」という不安が消えホッとすると良い条件で譲渡できる一方、経営者は急に気持ち

が不安定になる時が訪れます。結婚に例えて「マリッジブルー」と言われることが湧いてきます。

M&Aには明確な譲渡理由が大切

これまで長年、会社を大切に経営してこられた経営者です。からそういった感情がこみ上げてくるのは当然だと思います。一方で、M&Aは譲渡企業

の経営者のタイミングだけを進められず、譲受企業のタイミング、業界のタイミングなど、さまざまな関係者のタイミングが一致してはじめて成立するものです。

私が支援した案件で、譲渡企業の経営者が結論を先延ばしにした結果、譲受企業が譲り受けるタイミングを逸してしまい、タイミングが合わない、結局破談になってしまったことがあります。譲

受企業に再検討を依頼しましたが、すでに他社と話が進んでいると断り連絡がありました。

経営者がM&Aに不安を感じた時は、「なぜM&Aをするのか」「M&Aをすることで何を達成したいのか」「どのよう

な未来（会社の未来と自分の未来）を実現したいのか」というM&Aを決断した当時の気持ちを思い出してください。M&Aを断じた当時、「従業員

M&Aは多くの経営者にとって初めての出来事で、不安が付きまとうのも事実です。M&Aアドバイザーはそのような時に経営者にM&Aの目的を再認識してもらい、意思決定の支援をします。明確なM&Aの目的を持っている経営者は、タイミングを逃すことなくM&Aの目的を達成することができます。

◇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行っている。