

# M&Aの現場から

## 7

第7回目は「私の失敗談 入社半年間で学んだお客様の思い」についてお伝えします。

私は2022年2月に名南M&Aに入社し、執筆時点で約半年が経過します。入社後、2件のM&A成約に関わることができたのですが、その中でM&Aの成約には数多くのハードルがあること



名南M&A/情報開発部金融法人課M&Aアドバイザー

山口 海人

## 私の失敗談 入社半年間で学んだ「お客様の思い」

を実感しました。今回は私がお客様の思いを汲み取れなかった案件についてお伝えします。

今回の案件の譲渡企業の経営者は、先代の社長が亡くなり、やむなく会社を引き継いでおりましたが、会社の経営などしたことがなく、大変ご苦

勞されておられました。その中で地域金融機関へ相談を行い、第三者への譲渡を決意、金融機関経由でわれわれにご相談頂きました。社長の意向から、本件は何よりもスピードを優先して動くこととなりました。幸い譲受企業も早期に見つかり、

とは、譲受企業による譲渡企業の調査を指します。譲渡企業の財務、労務、法務などの確認が主な調査内容となっています。

今回買収監査を行った譲受企業の顧問税理士は、基本合意の段階ですでに譲受企業に大幅に有

ることで譲渡企業の経営者に条件を飲んで頂き、M&Aは成立しました。しかし、私は強く反省しました。顧問税理士に対して経緯含め状況を丁寧に説明していれば、譲受企業の経営者に経済条件はこれ以上下げられないことをお伝えしていれば、そして何より譲渡企業の経営者の思いをもっと汲み取ることができれば、今回の失敗は発生していなかったように思います。

経済条件を大幅に譲歩することとなったもの、基本合意の締結まで約3カ月で進行しました。私の失敗は基本合意締結後の買収監査において発生しました。買収監査

利な条件となっていたにも関わらず、少しでも譲受企業に有利になるよう、さらにいくつかの問題点を提示し、譲渡価格の減額をすべきと結論付けました。譲受企業の経

た。譲渡企業の経営者はこのM&Aを進める中で「先代の思いを強く感じていた」「経済条件を大幅に譲歩したことを後悔している」「これ以上減額することなどできない」と感情的になりながら、思いを吐露されました。最終的には対話を重ね

人の人生の決断を支援する立場として、経済条件の交渉のみではなく、利害関係者全ての心情にまで思考を巡らせることが自らの役割であると実感しました。

◇やまぐち・かいと 大卒後、都銀に入行し、法人顧客への融資・事業承継などの経営課題解決に注力。2022年2月より名南M&Aに参画し、主に金融機関顧客の事業承継・M&A支援を担当している。