

M&Aの現場から

総括

約3カ月間にわたり「M&Aの現場から」と題して、M&Aアドバイザーが現場で経験した事例や感じたことをお届けしてきました。今回は、これまでの総括として、3つの視点で連載内

容を振り返っていきたいと思います。

1つ目は譲渡企業の視点です。経営者にとって、M&Aは本場に大きな決断であり、ストレスの大きな取引です。M&Aに対峙する経営者の葛藤を「M&Aは自分の子どもを嫁に出すようなもの」「本場に譲渡していいのだろうか」と直前で



名南M&A取締役情報開発本部長

青木 将人

迷うマリッジブルー」など、結婚に例えてお伝え

しました。また、M&Aを実現するうえで粉飾や法令違反の存在がM&Aの実現可能性を著しく低下させること、コンプライアンスの順守や内部管理体制の整備が求められ

M&Aにおける現場の重要性

ることについて、事例に基づきお伝えしました。2つ目は譲渡企業の視点です。M&Aを実現するためには、資金調達力や譲渡企業の経営を引き継ぐために必要な人材、

M&A後の成長戦略が必要であることをお伝えし

ました。譲渡企業にとつて、M&Aは目的ではなく成長のための手段であり、成長戦略が定まらない状態では、腰を据えて、譲渡企業を選定したり、M&A後の経営方針

れます。

3つ目は金融機関の視点です。深刻化する後継者問題や先行き不透明な経営環境を背景として企業のM&Aニーズは年々高まっており、M&A支援に取り組む仲介会社も年々増えていきます。経営

を検討することができません。また、譲渡企業には不安定な譲渡企業の経営者の心情を理解し、未成熟な譲渡企業の管理体制や不足する経営資源をネガティブにとらえるだけでなく、改善可能性の大きさとしてポジティブにとらえる度量も求めら

者にとって身近な存在である金融機関が経営者の悩みに寄り添い、経営課題を共有することで、解決策としてM&Aを提案する機会もおおくと増加し、結果的に顧客の経営課題解決と金融機関のビジネスチャンスにつながっていくでしょう。

M&Aは現場がすべてです。現場で経営者と日々接している金融機関の担当者が事業承継や事業拡大などの潜在的なM&Aニーズを確認するところから始まり、そこにM&Aアドバイザーも加わり、現場でさまざまな課題を解決しながら、大きな葛藤やストレスを抱えている経営者に寄り添い、伴走していくことがM&Aを成功させるためには必要不可欠です。今後、本連載の読者である金融機関の皆様とどこかの現場でお会いできることを楽しみにしています。これまでお付き合いいただいたご誠にありがとうございました。

◇あおき・まさと メガバンクを経て2005年に名南経営に入社。以後、10年以上にわたり中堅中小企業の事業承継型M&Aのほか、上場企業やPEファンドの買収案件、業界再編型M&Aを支援。取締役経営管理部長として、新規上場および市場変更業務を担当後、2021年4月に現職就任。