

第6章『M&Aの仲介会社をどう選べばいいのか？』 ～信頼できるか・誠実かどうか、しっかり判断～

大阪府事業承継・引継ぎ支援センター
統括責任者 兼田 亜貴



「後継者がいなくて悩んでいた。焦って判をついてしまった」従業員数名の印刷会社の社長。支払うお金は一切ないと主張しても「それはそれとして、とりあえず契約を」とM&A仲介会社に押し切られ成約報酬2000万円のアドバイザー契約を締結してしまったとの事。

他にも「5人くらいのM&A仲介会社の方にぐるりと取り囲まれ、すぐにでも会社を売るように説得されました」と、震えながら語る高齢の女性社長がおられました。

M&Aでの相手探しをするのに、大きな力となってくれるM&A仲介会社さん。最近では、新規参入者が急増し数千社まで膨れ上がったと言われています。その中で、どの会社の誰をアドバイザーに選ぶかで、会社の命運が分かれるといっても過言ではありません。良いアドバイザー選択時

のチェックポイントは、やはり「信頼できるか」「誠実かどうか」ではないでしょうか。

当センターと連携しているM&A仲介のA社さん。B社のM&Aを担当し無事に譲渡の成約を叶えたのですが、トラブルが発生。M&Aに家主さんが異議を唱えたのです。そのせいで役員変更や融資の手続きが進まず、大変な事態となりました。そこで、A社のアドバイザーは、弁護士などと連携して、何度も会社に足を運び、トラブル解決に向けて奔走、無事解決に導きました。「A社さんが頑張ってくれた」ほっとされたB社の社長の笑顔が忘れられません。

分からないとき、困ったときにどれだけ親身に対応してくれるかどうか、焦らずじっくり見定めるためにも、複数社のM&A会社のアドバイザーと話してみるのもお勧めです。迷うなら「とりあえずの契約」を避け、セカンドオピニオンとして事業承継・引継ぎ支援センターのような公的機関を活用ください。

