

## 第2章『M&Aの悪質買主を回避する』

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



「昨日やっと良い条件の相手が見つかった！」という製造業のA社長から嬉しい連絡がありました。A社長は後継者不在で長年相手探しをしていたのです。「良かったですね！いつ頃に引き継ぐ予定ですか？」と尋ねると「今月末なんです…」聞き間違いかと思いましたが、本当にそうらしいのです。

一般的にM&Aは相手が決まってからでも、買い手がリスクを精査する観点から1か月経過せずに成約にいたることは極めてまれです。

「やっぱり…変ですよ？」と不安そうなA社長。買い手はB社のCさん。買い手の特徴を一緒に検証してみました。①とにかく急ぐ②事業の内容より現預金の額や保有不動産に関心あり③通常行う基本合意（仮の契約）や買収監査をしない④B社の代表者はCさんではなく他人

のDさん⑤B社はシナジー効果が感じられない全くの異業種…等々。結局、銀行や顧問税理士などとも相談し、今回の買い手とのM&Aは見送ることになりました。

M&Aの悪質買主の問題は、報道でもたくさん取りあげられ、M&Aを試みようとする後継者不在企業さん達が大きなリスクにショックを受けています。成約後に前社長の経営者保証を解除せず、現金を会社から抜いて企業を倒産させる手口が横行しています。

Cさんが「悪質買主」であったのかは不明ですが、少なくとも適切な買主でなかったとA社長は振り返ります。

さて、M&Aのリスクを回避するために何が必要でしょうか。①セカンドオピニオンを持つ（不安を一人で抱え込まない）②むやみに急ぐ相手には疑問を持つ（自身も焦らない）③譲受会社の事を知る・調べる（引継ぐ先として遜色ないか）最後は、④「事業承継・引継ぎ支援センターを利用する」です。国の事業として無料で相談をお受けしています。後悔のないM&Aのためにご活用ください。

