

第5章『M&Aの譲り受け、努力の人になろう』

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



「目の前が真っ暗になりました…」。

駅から近く条件も良いサービス業をM&Aで譲受したAさん。新装オープン日を指折り数える心おどる毎日でした。しかし、競合大手が目と鼻の先に近日中に進出する事を噂で知ります。価格も自社よりはるかに安価で「負け」はほぼ確実。「売り手は知っていたのでは？」と疑心暗鬼になる一方、自身のリサーチ不足に悔やむ毎日です。

M&Aで買い手が悔やむケースは残念ながらあり、その要因は調査不足によることが多いと感じます。M&Aは社運をかけた大きなプロジェクトのはずですが、利害関係人の多さや複雑なスキーム、専門性の高さなどから「売り手の話をうのみにする」「仲介会社に頼りきり」で済ませ、失敗してしまうこともあります。一方、成功

されている方は、自分で確認し前進する努力を惜しみません。

Bさんは、特許を保有している技術力の高い会社の譲受を検討していました。当センターに相談に来られたときには、市場開拓戦略やシナジー効果についてのプレゼンテーションを披露してくださいました。気迫と努力が伝わってくる素晴らしいプレゼンで、後の資金調達にも効力があったそうです。M&Aプロセスの中でBさんは、買収監査時は汗だくになって棚卸を行い、契約書策定時には事前勉強された内容をもとに意見をしっかり述べられていました。奮闘した結果、無事ご成約に至り、今では事業を大きくされつつあります。

Bさんも全て自分で済ませていた訳ではありません。専門家や支援機関をうまく活用しながら、主体的に動いていた「努力の人」という印象です。

M&Aは会社の成長に寄与する素晴らしい手法となり得ます。「努力の人」となってその夢を叶えましょう。

