

トップ面談で必ず確認すべき7つの質問 ～この質問に答えられない買い手は要注意！～

M & A通信 (Vol23) で、近年増加している不適切な買い手による M&Aトラブルについてお伝えしました。契約条件以前に買い手の見極めを誤ったことで、クロージング後に問題が表面化するケースも少なくありません。こうしたトラブルを防ぐためには、専門家による調査に加え、売り手社長ご自身が買い手と直接向き合う「トップ面談」での判断が非常に重要です。

そこで今回は、トップ面談で必ず確認していただきたい【7つの質問】をご紹介します。

トップ面談で必ず確認していただきたい【7つの質問】

Q1 なぜ、数ある会社の中で「当社」なのですか？

→ この質問で分かるのは、買い手の本気度と準備度です。自社の事業や強みを具体的に理解したうえで説明できるかを確認しましょう。「シナジーがありそう」「業界的に魅力がある」といった抽象的な答えしか出ない場合は注意が必要です。

Q2 買収後、私（売り手社長）はどのような立場・役割になりますか？

→ M&A 後のトラブルで多いのが、売り手社長の役割に関する認識のズレです。関与期間、役割、意思決定権限、経費の権限について具体的な説明があるかを確認しましょう。「柔軟に対応します」という曖昧な回答には注意が必要です。

Q3 従業員について、どのように考えていますか？

→ 良い買い手ほど、雇用維持やキーマンについて自然に言及し、「従業員がなぜこの会社で働いているか」を気にします。従業員の話がほとんど出てこない、コスト削減の話ばかりが目立つ場合は慎重な判断が必要です。

Q4 過去の M&A で大変だった点がありますか？

→ この質問で分かるのは、経験の多さではなく、誠実さです。失敗や苦労を正直に話し、そこからの学びを語れる買い手は信頼できます。「すべて順調でした」という回答だけの場合は注意が必要です。

Q5 最終的な意思決定は、どなたが行いますか？

→ 「誰が、どのタイミングで意思決定をするのか」は非常に重要です。オーナー判断なのか、取締役会や親会社の承認が必要なのかを確認しましょう。意思決定が不明確な場合、条件変更や期日の遅延、破談につながる可能性があります。

Q6 買収資金はどのように用意されますか？

→ 金額そのものよりも、確実性を確認する質問です。「自己資金か借入か、金融機関の内諾があるか」などを確認しましょう。この点をはぐらかす買い手には注意が必要です。

Q7 買収後、会社をどのように成長させていく考えですか？

→ 長期的な経営ビジョンがあるかを確認します。短期的な利益だけでなく、「事業や人をどう育てていくか」を語れるかが重要です。具体性のない成長戦略には慎重になるべきです。

トップ面談は条件交渉の場ではなく、「価値観・経営者同士の相性を確認する場」です。条件面は契約書で調整できますが、買い手の姿勢や考え方は面談でしか見極められません。少しでも違和感があった場合は、専門家と相談しながら慎重に進めることが、後悔しない M&A につながります。弊社は長野県事業承継・引継ぎ支援センターの登録機関です。M&A の支援はもちろんのことセカンド・オピニオンとしてのご相談も承っておりますので、お気軽にご相談ください。

有限会社 長野県 M&A センター 松澤寿史

有限会社長野県 M&A センター HP

企業の未来をつむぐ
地元密着のM&A専門会社
長野県M&Aセンター

お知らせ

- 2025.09.30 M&A通信 vol.22 ～M&Aにおける株元の出し方とは？～
- 2025.07.31 M&A通信 vol.21 ～プロフェッショナル人材採用促進事業について～
- 2025.05.31 M&A通信 vol.20 ～M&Aのトラブルにご注意を～

>MORE