

M&Aに着手する前の準備と心得

男女の離婚原因のNO.1は「性格の不一致」(45.6%)【令和5年 司法統計年報】です。M&Aは良く人間の「結婚」に例えられることがあるのですが、M&Aにおいても譲渡側、譲受側(以下、「売手側」「買手側」と表記)の「不一致」により成約までに至らず、残念ながら「破断(ブレイク)」するケースが起こります。今回は、M&Aに着手しようと考えている経営者の方に、成約までスムーズに進めるために、どのような点に注意すれば良いかについて、お話しします。

M&A交渉における「不一致」

1. 「価値観」の不一致

経営・運営の組織的な考え方や経営者同士がそもそも合わないケースです。面談当初は良いのですが、交渉を進めていく中で、経営理念・戦略、組織風土・教育等の考えにズレが生じると、将来的に一緒になった姿をイメージできないため、成約まで至らないケースです。企業情報を事前に情報収集し、質問事項をまとめ、経営者TOP面談時のコミュニケーションをしっかりと図ることが重要となります。

2. 「価格」の不一致

売手側は高く売りたい、買手側は安く買いたい、と考えるのが通常です。売手側が今まで育ててきた企業の価値をみて欲しいという気持ちがありますし、一方、買手側はM&A後の収支予測・相乗効果を見込んで価値を見出します。価格は双方にとって非常に重要な部分ですが、双方で妥協点を図る必要もあります。まずは「企業評価」をより正確に実施することで客観的な「企業価値」を把握する事が必要です。その「企業価値」と相手の状況を正確に理解した上で、「価格」のみにこだわり過ぎずに「M&Aの目的」を良く考えて交渉を進めることが重要です。

3. 「情報開示」の不一致

売手側の企業情報がきちんと整理できていないため、買手側にきちんとした「企業情報」が伝わらず成約に至らないケースがあります。また、買手側の「M&A(統合)後のビジョン」が売手側に明確に伝わらないため、売手側が不安になり成約に至らないケースがあります。売手側は、事前に「企業情報」を整理しておくこと、一方で、買手側は「M&A後の明確なビジョン」をまとめておく必要がありますし、双方による正確な「企業情報」の把握が後々のトラブル防止にもなります。

4. 「譲歩バランス」の不一致

交渉の中では、双方の「要望」や「交渉条件」を譲歩する場面が出てきます。どちらか一方が都度、譲歩をすることが多くなると、一方に不満が溜まり、交渉が上手くいかない印象があります。もちろん、売手側の経営状況によっても変わってきますが、お互いのバランスが重要になってきます。「要望」や「交渉条件」については事前に整理しておき、お相手に明確に伝えておく必要があります。

M&A交渉において注意するポイント

双方に共通すること	売手側	買手側
お互いの慎重姿勢(歩み寄り)	事前に 自社「企業情報」の整理	上から目線は厳禁
事前に「企業情報」の開示・収集	正確な「企業評価」実施 + 譲歩できる「価格ライン」設定	売り手に対して敬意を払うこと
-	虚偽や隠し事は厳禁	M&A後の明確なビジョンの明示

スムーズに成約をするために、「事前準備」をしておけば解決できた部分やお相手に対する「対応姿勢」の部分が多いと感じます。これからM&Aを検討されている経営者の方は、上記の点に注意するように心掛けてみてはいかがでしょうか。