

M&A 会社から DM が届いていませんか？ ～セカンド・オピニオンの活用～

コロナ禍を乗り越え、経済活動が本格的に再開される中、日本の M&A 件数が過去最高を更新しました。レコフ M&A データベースによると、2022 年の日本企業の M&A 件数は、前年の 4,280 件を上回る 4,304 件となり、2 年連続で過去最多を記録しました。また、中小企業庁の M&A 支援機関は 2023 年 6 月時点で 2,897 件となりました。未登録の機関も含めるとさらに多くの支援機関が存在します。今後さらに M&A の増加が見込まれます。

このような背景の中で、近年、多くのお客様から次のような話をお聞きます。



- M&A の会社から毎日のように DM が届くよ。
- 自宅にまで DM が届くんだけど、住所がどうして分かるのだろう？
- 書いてある内容は本当かな？会って話を聞いてもいいか迷っている。

などです。

また、DM の多くは、譲渡の可能性がある企業に送られており、次の内容が含まれています。

御社と事業連携を検討している企業がございます。一度、ご面談の機会を頂戴したいと考えております。本件にご関心がございましたらご連絡を頂ければ幸いです。



こうしたアプローチには注意が必要です。実際に正当な譲受候補先が存在する場合がありますが、この中にはデータベースから売上や業種などで企業を抽出し、DM や手紙、問い合わせフォームへのメールや SNS のメッセージなどで送ってくるケースがあるようです。また、毎月数十通もの DM が届く状況では、経営者が信頼性を判断するのは大変困難です。もし、良いアドバイザーと契約できた場合でも M&A が進んでいく中で心配なことや不安なことが出てくる場合があります。初めのアドバイザーの選択や途中の状況判断でのセカンド・オピニオンの活用をおすすめします。『中小 M&A ガイドライン』でもセカンド・オピニオンの利用が推奨されています。

◆どのような場面でセカンド・オピニオンが活用できるのか挙げてみました。

1. M&A アドバイザー以外の方の意見を聞いて検討したい

M&A は、譲渡企業にとって一生に一度かもしれない重要な決断です。また、譲受企業にとっても自社の将来を左右する大きな意思決定です。色々な意見に基づき、後悔のない決断が必要です。

2. M&A アドバイザーの経験値が不足していると感じる

日本の M&A 業界は歴史が浅く、さらにここ数年でアドバイザーが急増しています。そのため、経験値の少ないアドバイザーが業界特有の事情を把握できず、候補先と破談するケースもあります。

3. M&A における取引金額、条件面に不安・不満がある

適正な譲渡価額であるか、また M&A 後の条件(顧問契約内容、不動産賃貸借契約など)に問題がないかなど後々のトラブルにならないように条件、契約書内容を判断する必要があります。

4. 提示された譲受候補先が良い企業なのか判断ができない

譲受候補先の財務状況、将来性、地域での評判、自社との相性や相乗効果を考えて候補先の検討を行うことが必要です。

中小 M&A ガイドライン
経済産業省 中小企業庁



弊社は長野県事業承継・引継ぎ支援センターの登録機関になっています。M&A の支援はもちろんのことセカンド・オピニオンとして支援も行っておりますので、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