広　告
企画制作・お問合せ先
日経エージェンシー TEL.03-5259-5430

日本の経営者のためのM&A

オーナー経営者に寄り添うアドバイザリー会社が提案するM&Aサービス

かつてM&Aは大企業が行うものととらえられがちだったが、現在では中堅・中小企業の事業承継などにも広く利用されるようになっている。M&Aを行うには、相手探しやM&Aの各プロセスをサポートしてくれる専門家が不可欠だ。M&Aは信頼できるアドバイザーを探すことから始まるといえる。

事業承継を目的としたM&Aが増えている

M&Aは大企業どうし、あるいは海外企業との間で行われているだけでなく、中堅・中小企業にも広がっている。経営者の高齢化が進む中、事業承継を目的として行われることが多いが、これからはコロナ禍で資金繰りが悪化した会社が事業再生のためにM&Aで会社や事業の一部を売却するケースも増えると考えられる。

M&Aでは、会社を買う側も売る側も相手を探さなければならない。相手が決まったら、買い手側による売り手側の詳細な調査（デューデリジェンス）や、契約条件の交渉、契約書の作成、M&A成立後のマネジメントなど、さまざまな手続きが必要となる。その過程では税務や法務などの専門知識が求められるため、M&Aに特化した仲介会社あるいはアドバイザリー会社と契約してサポートしてもらうことになる。

M&A支援会社には2つの契約形態がある

仲介会社とアドバイザリー会社は、M&Aをトータルでサポートするという点は共通だが、契約形態が異なる。仲介会社は、買い手会社・売り手会社の双方と契約して手数料を受け取る。買い手・売り手に対して中立的な立場からサポートを行うため、相手探しや交渉が円滑にいきやすいのが特徴だ。

ただし、安く買いたい買い手に対し、売り手は高く売りたいのが普通だから、両者の利益は相反することになる。仲介会社は、付き合いが一回限りの売り手会社より、複数回になる可能性のある買い手会社の利益を優先することがある、という指摘もある。

アドバイザリー会社は買い手または売り手のどちらか一方と契約し、その代理人となって手数料を受け取る。契約した会社の条件を最優先にして相手探しや交渉を行い、経営者の利益の最大化を目指す。

会社を売却するのは1回限りの大事な局面であり、最大の利益と高水準のサービスにお金をかけたいオーナーもいるだろう。

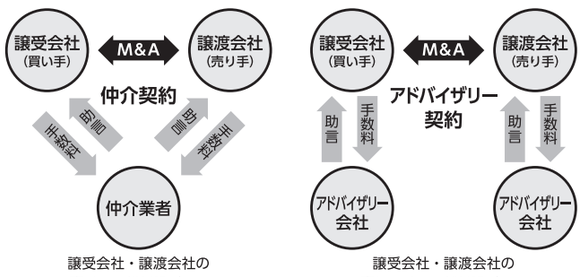
アドバイザリー会社は、契約した会社の分析や相手先選びだけではなく、専門的な知識と深い洞察力で商談をまとめる役割を担っている。

M&A支援機関選びは実績や料金体系をチェック

M&Aが増えるにつれて仲介会社・アドバイザリー会社も急増し、中には経験や実績が少なく、顧客とトラブルになるところも出てきた。そこで昨年、中小企業庁がM&A支援機関の登録制度を設けたところ、登録機関数は2000を超えた。その中身を見ると、小規模で設立から日が浅いところが多い。「登録しているから安心」とはいえない状態だ。

M&A支援機関を選ぶときは、仲介会社なのかアドバイザリー会社なのか、料金体系はどのようになっているかを確認するとともに、過去の実績、専従者の人数などもチェックすることが大切だ。

仲介契約とアドバイザリー契約の違い



多種多様なバックグラウンドを持つ専門家が知恵を絞ってディールを成功に導く

「アドバイザリー会社」は仲介会社とは異なり、売り手または買い手「専属」のアドバイザーとして顧客の利益最大化を目指してM&Aに関する助言業務を行います。中小企業庁の「中小M&Aガイドライン」にも、アドバイザリー会社の特徴として「契約者の利益に忠実な助言・指導等を期待しやすい」と記載があります。これについて、時々「アドバイザリー会社は激しい交渉を行うために円満なM&Aに向いていない」との意見も耳にします。しかしそうではありません。顧客「専属」の立場で、双方のアドバイザーが交渉の中で可能な限り顧客利益の最大化を図りつつ、知恵を絞って論点を整理し解決してディールを成功に導くことがアドバイザリー会社の仕事です。だからこそ、最終的に買い手、売り手ともに納得できる条件やM&Aプロセスを実現できるのだと考えます。

日本でも事業承継M&Aが広がりを見せる中、特に売り手からアドバイザリー会社へのニーズが高まりつつあり、相談が増えています。今後M&A業界では、双方のマッチングを手掛ける仲介会社だけでなく、顧客「専属」のアドバイザーであるアドバイザリー会社の重要性もますます大きくなっていくでしょう。

「オーナー専属のアドバイザー」の立場でオーナーの利益最大化を支援

独立系最大手の評価機関で培った企業価値評価のノウハウ

当社は中堅・中小規模案件を中心に、契約依頼主の利益最大化を目指して助言・交渉を行う片側専属のフィナンシャル・アドバイザーです。独立系最大手の企業価値評価の専門機関であるグループ会社プルータス・コンサルティングで蓄積したノウハウを活用し、会社の価値を正確に見極めることに定評をいただいています。公認会計士や事業会社出身者、ベンチャーキャピタル出身者など様々な出自のメンバーを揃え、業種に関係なく、数字に表れない部分まで理解を深め、最適な提案を可能にする体制を整えていることから、これまで小売や製造業などからIT・テック系企業まで、多種多様な業界・企業のお客様のM&A・事業承継をサポートしてきました。

当社サービスによって、事業や雇用の継続だけを目標にするのではなく、「事業を成長させること」「人材が成長できる環境を作ること」といったその後のお客様の事業の発展や人材の成長に資するようなM&Aを、1つでも多く実現していきたいと考えています。

プルータス・マネジメントアドバイザリー
代表取締役社長　公認会計士
門澤 慎 氏

株式会社プルータス・コンサルティングにて、M&Aアドバイザリー業務、株式価値算定業務、財務デューディリジェンス業務、資本政策アドバイス業務に従事した後、2017年1月に株式会社プルータス・マネジメントアドバイザリー立ち上げに参画。

「両手」の仲介会社は利益相反問題を抱えている

M&Aの専門家には、大きく分類して「仲介会社」と「アドバイザー」の2種類あります。

仲介会社は、売り手企業と買い手企業の双方から手数料を徴収するブローカーであり、その手法は「両手仲介」とも言われます。少しでも高く会社を売りたい者と、少しでも安く会社を買いたい者が向き合うM&Aにおいて、双方の相談相手となって取引をまとめようとする仲介会社は、構造的に「利益相反」の問題を抱えていると言わざるを得ません。中小企業庁も2020年3月策定の「中小M&Aガイドライン」で、仲介会社が関与する取引では、売り手と買い手のどちらかの利益を犠牲にする利益相反の問題を明確に指摘しています。

これに対してアドバイザーは、売り手か買い手のどちらか一方とのみ契約し手数料を受領することから「片側アドバイザー」とも呼ばれます。片側アドバイザーは顧客利益最大化の追求に専念するため、例えば、事業承継をきっかけに自社株式の売却を考えているオーナー経営者には、売却金額や契約条件で理想の取引に近づけてくれるパートナーとなります。

中堅企業の事業承継M&Aで実績豊富な「片側アドバイザー」

社内の公認会計士や税理士も機動的にサポート

私たちは、中規模のM&A案件を総合サポートするために誕生した独立系の「片側アドバイザリー会社」です。M&A戦略の立案から相手企業探し、スキーム構築、条件交渉、クロージングまで実績豊富なプロフェッショナルが支援。更に、社内に10名以上の公認会計士・税理士がおり、機動的な財務アドバイスを行います。売り手企業が最大限のメリットを追求する有力手段「オークション方式」などの詳細は、私の近著『アドバイザーが教える M&Aで知っておくべき新常識』（日本経済新聞出版）をご覧いただけますと幸いです。

このような強みを持つ当社は、事業承継をはじめとした様々なM&A案件の相談を関係各方面からいただいており、M&Aリーグテーブル（2021年通期。日本企業関連の完了案件。リフィニティブ発表）では、国内外の大手金融機関などに次ぐ11位（30件）にランクインしています。これからもマクサス・コーポレートアドバイザリーは、日本の中堅企業の成長と発展、そして少しでも多くのM&Aの成功に貢献してまいります。

マクサス・コーポレートアドバイザリー
代表取締役社長　公認会計士・米国公認会計士
森山 保 氏

東京大学経済学部卒業。EY新日本有限責任監査法人、Ernst & Young LLP、スターンスチュワート、野村證券、フロンティア・マネジメントを経て、2013年にマクサス・コーポレートアドバイザリーを設立し、現職。これまでに400件以上のM&A成立案件に関与。

前工程の事業戦略改革や後工程の組織体制構築にも強み

「M&A会社も、コンサルティング会社もたくさんある。しかし、戦略の策定からM&A、PMIまで一貫して任せられる会社はタナベ経営しかなかった」。多くの経営者からこのようなありがたいお言葉をいただきます。タナベコンサルティンググループ（TCG）の中核であるタナベ経営は1957年の創業以来、「経営全体を支える」専門性と総合性で、1万社以上の企業とともに歩んできました。

M&Aアドバイザリーだけの短期的なお付き合いではなく、M&Aの前工程の中長期ビジョンや戦略の策定、事業ポートフォリオの改革から、後工程である統合後の組織体制の構築やホールディングス化、グループブランディングまで、経営レベルの「M&A一貫コンサルティング」が最大の強みです。後継者不在企業にも事業承継全般から様々な相談にのることができます。

経営全体を支える専門性と総合性でM&A一貫コンサルティングを提供

タナベ経営　専務取締役
南川 典大 氏

1993年タナベ経営入社。2021年より現職。中長期ビジョンや事業戦略、再生戦略の策定、ブランディングなど数百社のコンサルティングに従事。現在はM&Aアライアンス及びストラテジー&ドメイン戦略の推進を指揮している。グローウィン・パートナーズ取締役兼務。

2021年にグローウィン・パートナーズと資本業務提携し、中堅・中小企業向けM&Aを得意とするタナベ経営、大企業向けM&Aを得意とするグローウィン・パートナーズのフルラインアップモデルが完成。新たなTCGが御社の成長と存続をサポートします。（南川氏）

クロスボーダーM&Aや株式譲渡など資本移動にも対応

グローウィン・パートナーズは創業以来、「経営参謀のプロフェッショナルチーム」として当社に関わる人々の成長と成功（Growth & Win）を支援しています。この理念をより高次元で、より多くの人と達成できると考え、TCG入りを決断しました。

当社は公認会計士や金融機関出身者など多様な経歴のスタッフが多数在籍。主に上場企業に対し、M&Aサービスやバックオフィスの DX化支援のほか、グローバルM&Aネットワークの M&A WORLDWIDEに加盟しており、海外進出・撤退などクロスボーダーM&Aも数多く手がけています。IPOや事業承継などの資本政策にも強みがあります。TCGの一員として、その場限りで終わらない「次代につなぐ」M&A一貫コンサルティングを提供します。（佐野氏）

グローウィン・パートナーズ
代表取締役CEO　公認会計士
佐野 哲哉 氏

1992年有限責任監査法人トーマツ入所。後に上場IT企業の設立からCFOとして参画。2005年グローウィン・パートナーズ創設。M&Aアドバイザリー、財務会計コンサルティング、IPO支援など主導。TOB案件の第三者独立委員を多数経験。上場企業2社の社外役員。

TCG TANABE CONSULTING
タナベコンサルティンググループ
（タナベ経営 / グローウィン・パートナーズ）
TEL.03-6758-0073　https://www.tanabekeiei.co.jp

MAXUS CORPORATE ADVISORY
マクサス・コーポレートアドバイザリー
TEL. 03-5524-5580　https://maxus.co.jp/

PLUTUS Management Advisory
プルータス・マネジメントアドバイザリー
TEL.03-3502-1223　https://plutusmaad.jp/