

| M&Aアドバイザーサービス

企業売買、事業売買に関する適切なノウハウを助言していきます。

上場していない企業家の方々にとってM&Aとはどのようなイメージでしょうか。中小企業にとっては、自分が大事に育ててきた会社を他人に売ってしまう、もしくは買ってもらうのですから、重大事です。

しかし、現在の経営環境から脱却でき、ストレスを感じなくなる選択枝の一つと考えるといかがでしょうか。

現在経営環境は激変してきています。株主からは配当を求められ、銀行からは定期的な返済を何にもまして求められる。上場していない企業にとって、限りある経営資源を「自分の好きな」そして「得意分野」に投入して行くことは大事なことです。さらに債権者もしくは従業員のため、会社を守っていくことはオーナー企業にとっては大事なことであります。

また、実はM&Aは会社の統合が決まった時が終わりではありません。M&Aは合併が決まった時が始まりだと考えてください。その後のM&Aを行った目的たる目標に向かって、違うカルチャーを持った従業員を、そして外部関係者の方々を、納得させる結果を出して行かなくてはならないのです。

売り主の方にとっても、自分の育てた会社もしくは事業が今後も順調に発展していくか、見届けることも大事な業務だと思って欲しいと思います。そのためには経営者だけが意見交換しただけの、利害関係者が対立したままでのM&Aは将来に渡ってお互いが不幸になってしまうものなのです。

買う企業、買われる企業のいずれの立場も尊重し、利害関係者のコンセンサスをとっていく、この地道な作業こそ、M&Aの本分だと思っています。大事な企業の将来に渡ってのアドバイスを是非私どもにお任せ下さい。

