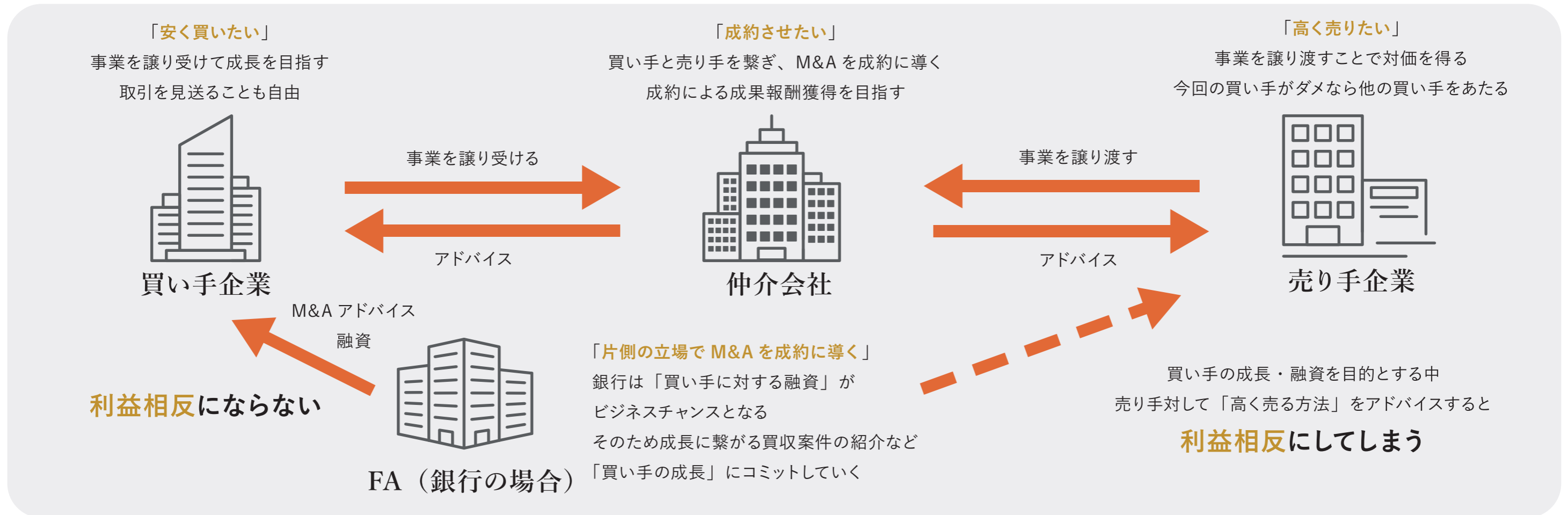


M&Aの登場人物と関係

会社の買収・売却を検討する方は、最初に「誰に相談すべきか」を悩みます。相談先として仲介会社・アドバイザー・銀行などの選択肢があります。M&Aの各登場人物が、構造上「何を狙っているのか」を理解すれば、仲介会社・アドバイザー・銀行の意見に対して、より正しい判断ができるようになります。



【買い手企業】

M&Aを行う目的は企業成長や新規事業参入、コスト削減、新規商品開発など様々です。買い手は売り手会社から対価を支払い、事業を譲り受ける立場にあります。この支払いは多額であり、買い手会社にとっては大きなリスクを伴う決断ですので、M&Aを行わない選択も可能です。そのため、買い手企業は「少しでも安く買うこと」を目指します。

【売り手企業】

売り手がM&Aをする目的は事業承継や事業売却により利益を得ること、新規事業に参入するための資金捻出などがあります。売り手は今まで育ててきた事業を譲り渡す立場にあります。売り手は成約にならなければ、その育てた事業の利益を得ることができません。この際に考えるのは買い手と真逆で「少しでも高く売りたい」ということです。

【仲介会社】

仲介会社は双方の間に立ちM&Aを成約へと導く立場にあります。双方にアドバイスを行い、M&Aを成約に導いてその成功報酬や着手金などを通して利益を得ることで。ただ、売り手企業と同じで、成約にならなければ大きな利益を得ることはできません。そのため目指すものとしては「M&Aを一件でも多く成約に導く」こととなります。

【FA（銀行など）】

FAは片側につき、顧客利益の最大化するためにアドバイスを行う立場にあります。銀行のFAの場合M&A業務の報酬だけでなく買い手への融資もビジネスチャンスです。一方、買い手に融資している状態で売り手にM&Aのアドバイスすることは利益相反になってしまうためできません。目指すものは「M&Aを成約に導く」であり、その点は仲介会社とは変わりません。