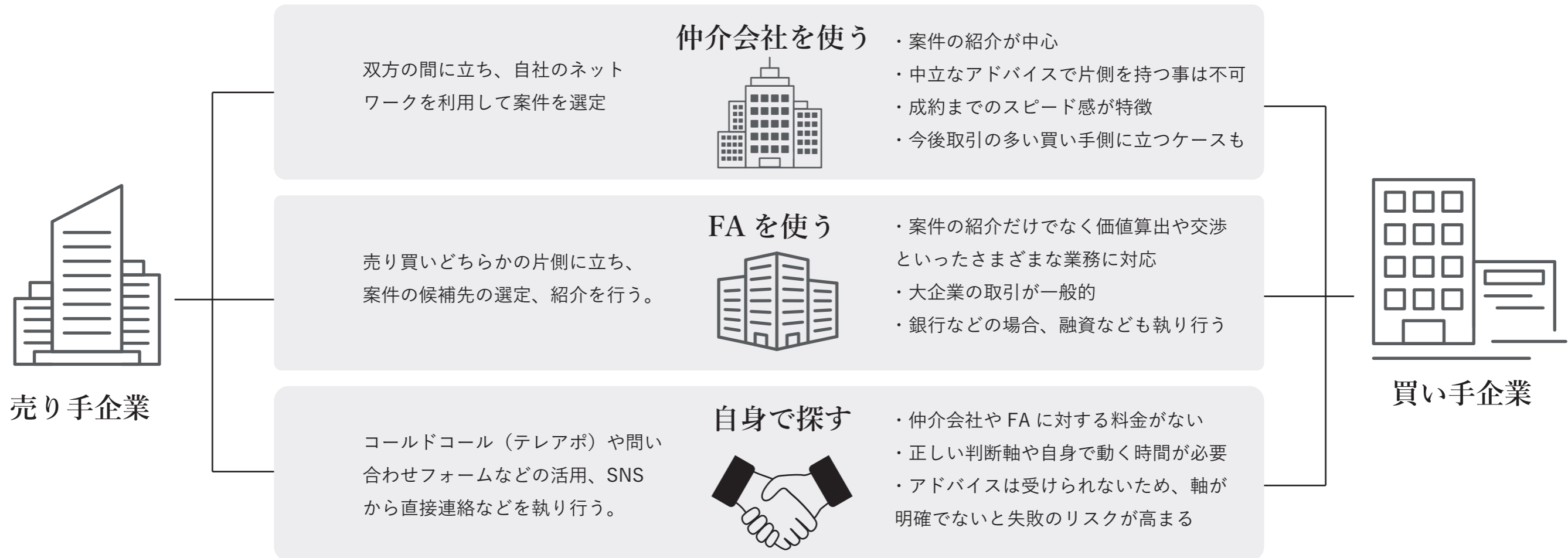


M&A 案件を探すための 3つの選択肢

会社の買収・売却で案件を探すのには仲介会社を使う・FAを使う・自身で探すという**3つの選択肢**があります。
売り手買い手の立場や自身の方針によって適した案件が異なりますので最適な方法を見つけましょう。



【仲介会社を使う】

仲介会社は基本的に**双方の間に立ち、案件の紹介を行います**。規模にもよりますが幅広いネットワークから会社に適した案件を探します。

双方の間であることから中立的なアドバイスであること、仲介会社は「**成約を目指す**」ことが目的ですので案件は自身にとって最適か判断する事が必要だと認識しましょう。

急いでいる売り手にとっては成約までの速さは利点です。

【FAを使う】

FAは売り買いのどちらか**片側に立ち案件の紹介を行います**。銀行などが行っていることから、仲介会社よりも多くの業務を担当する事が特徴です。

片側であることから顧客の利益を最大化するためにアドバイスや案件の紹介を行ってくれますが、**Go or notの責任があるわけではなく**、最終的には自身にとって最適な案件か判断が求められます。

【自身で案件を探す】

3つ目の選択肢は**自身で案件を探す**ということです。この場合、方法としてコールドコール（テレアポ）や問い合わせフォームの活用 SNS 連絡などが主な手法になります。仲介会社やFAに対する成功報酬等はありません。一方で**案件に対する正しい判断軸や自身で動く時間**が必要ですが、仲介やFAでも判断軸がなければ案件選びは失敗してしまうため、どの選択肢でも必要な要素です。

3つの中で適切な方法を選び、どの方法でも判断軸を明確にすることが重要です。