



**弁護士に学ぶ!**

# 成長のための企業法務

アンビシャス総合法律事務所 弁護士 奥山 倫行

## 第70回 M&Aの注意点 (M&A専門業者との関係)

### Question

最近、「M&Aに興味ありませんか?」という内容の郵便物やFAXが沢山届きます。世の中の事業承継ニーズの高まりもあって当社にも送られてきているのだと思いますが、正直、中には怪しい業者も混じっているのではないかと感じます。話を聞いてみようとも思うのですが、話を進める際の注意点を教えてください。

### Answer

事業者とM&A専門業者とのトラブルに関わる相談を受ける機会が増えています。相談内容は、M&A専門業者による過剰な営業行為に関するものだったり、M&A専門業者との契約解消に関するものだったり、M&A専門業者の利益相反行為についての疑問だったり様々です。同様の背景を踏まえてだと思いますが、中小企業庁も令和6年5月に「昨今の中小M&A市場における動向を踏まえた周知・注意喚起について」(以下「注意喚起文書」といいます)を公表し、注意喚起を図っています。実際に相談を受けた問題事例や、M&A専門業者と話を進める場合の留意点を紹介しますので、M&A専門業者と話を進める際の参考にしてください。

### 1. M&A専門業者の営業行為について

特定のM&A専門業者からの過剰な営業行為に関する相談を受けることがあります。「興味がない」「契約を締結するつもりはない」と断ったにも関わらず、繰り返し営業行為が行われていた事例や、行き過ぎたセールストークが行われていた事例があります。

この点に関し、中小企業庁も情報提供受付窓口を設置し、中小企業を巡るM&Aトラブルについての情報提供を求めています( M&A支援機関登録事務局内 情報提供受付窓口 受付フォーム <https://ma-shienkikan.go.jp/inappropriate-cases>)、情報提供後にM&A専門業者との間で納得のいく何らかの解決を求めるためには、事業者の側で証拠になる資料を収集し、確保しておくことが不可欠です。

具体的には、過剰な営業行為を行ってくるM&A専門業者の名称や連絡先、担当者の名称、連絡のあった日時、やりとりの内容等を記録したり、M&A専門業者との連絡方法をメールや書簡でのやりとりにしたり、会話内容を録音したり、繰り返される営業行為に関する郵便物やFAXを保管する等の方法が考えられます。

### 2. 不適切な譲り受け側について

中小企業庁の注意喚起文書では「一部報道において、譲り渡し側の経営者保証を引受けることなく、譲り渡し側の現預金等の資産を移行し、譲り渡し側の支払いに問題を生じさせ、倒産に至らせるといった行為を複数回にわたって実施した不適切な譲り受け側の存在が指摘されて」との報告と注意喚起

が行われています。これはかなり悪質なM&A専門業者の事例ですが、実際に問題になっている事例なので、注意が必要です。

事業者の側では、M&A専門業者に安心してすべてを委ねてしまいがちですが、中には悪質な業者も紛れています。そのため、M&A専門業者と契約締結をする前や、M&Aの手続が進み基本合意書や最終契約書を締結する前に、当該M&A専門業者とは別の専門家（弁護士、公認会計士、税理士等の士業や事業承継・引継ぎ支援センター等）からセカンド・オピニオンを貰いながら手続を進めることが有益です。

### 3. M&A専門業者からの説明について

M&A専門業者からの説明に関するトラブルもあります。M&A専門業者が必要な説明を怠った事例や、M&A専門業者から説明を受けた内容を理解できていないのに手続が進んでしまった事例など様々です。中小企業庁の注意喚起文書でも「M&A支援機関に支払う成功報酬は売却代金の5%と聞いていたが、最低報酬金額が適用され、想定よりも高い手数料を払うことになった」事例や、「株式の譲渡金額等の評価手法や前提条件等について、M&A支援機関から事前説明がなかった」事例が紹介され注意喚起が行われています。

M&Aにおける手数料や対価の設定には様々な方法があり、専門的な知識も必要になるため、事業者が正確に理解することができず、ついついM&A専門業者の説明を鵜呑みにして手続が進んでしまうケースも多いように感じます。

そして、このような受け身の姿勢が、「そんなことだとは思わなかった」「そんなことは聞いていなかった」などといった形で後日トラブルに発展する原因になっています。

このような事態を避けるために、事業者の側でもある程度、M&Aの理解を深めておく必要があります。M&A関連の書籍を読んだり、信頼できそうなWEBサイトで情報を集めるなど、様々な方法がありますが、その中でも、中小企業庁が令和5年9月に公表した「中小M&Aガイドライン（第2版）－第三者への円滑な事業引継ぎに向けて－」（WEB経由で検索していただくと見つけられます）は、M&Aで登場する専門用語や手続に関与する専門家の役割等がわかりやすく解説され、M&Aに取り組む事業者や専門家の留意点も指摘されており、参考になります。

### 4. M&A専門業者の立ち位置について

M&A専門業者には、大きく「仲介」と「FA（ファイナンシャル・アドバイザー）」の2種類があります。それぞれの立ち位置の違いを正しく理解できていなかったことによってトラブルに発展した事例もあります。

仲介は、譲り渡し側・譲り受け側の双方との契約に基づいてマッチング支援等を行う支援機関なので、どちらか一方の味方ではありません。他方、FA（ファイナンシャル・アドバイザー）は、譲り渡し側又は譲り受け側の一方との契約に基づいてマッチング支援等を行う支援機関なので、どちらか一方の味方になります。

この立ち位置の違いが誤解を招く原因になります。私が相談を受けた事例でも、仲介を担うM&A専門業者から仲介の役割について説明を受けていたにもかかわらず、後日、「自分の味方だと思っていたのに、違った。不満がある」として、トラブルになりました。事業者の誤解が原因ではありますが、事業者がM&Aに関する理解を深めたり、疑問点があれば都度解消したり、又は他の専門家からセカンド・オピニオンを受ける機会があれば、トラブルにならずに済んだ事例だったと思います。

---

#### 《 著者略歴 》

札幌市出身。札幌南高校、慶應義塾大学卒業。同大学大学院在学中に司法試験に合格し、2002年から国内大手渉外事務所のTMI総合法律事務所にて勤務。同事務所で企業法務、事業再生、M&A、知的財産関連業務等に従事した後、2007年にアンビシャス総合法律事務所を設立し、現在に至る。著書に「創業者・経営者のための30分で分かる出口戦略-事業承継・MBO・IPO・M&Aの備え方」（プレジデント社）「成功する！M&Aのゴールデンルール」（民事法研究会）「弁護士に学ぶ！契約書作成のゴールデンルール」（民事法研究会）ほか多数。