

成長のための企業法務

第65回

アンビシャス総合法律事務所 弁護士 奥山倫行

M&Aの注意点

(M&A専門業者との関係)

Q 最近、「M&Aに興味ありませんか?」という内容の郵便物やFAXがたくさん届きます。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。

A 事業者とM&A専門業者とのトラブルに関す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除に関する

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

と様々です。同様の背景を踏まえてと思います。中小企業庁も今年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」)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、参考にしてください。

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」と断ったにもかかわらず、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。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、事業者の側で証拠となる資料を収集し、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いるM&A専門業者の名称や連絡先、担当者名、連絡のあった日時、やり取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、会話

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、譲り受け側の経営者保証を引受けることなく、譲り受け側の現預金等の資産を移行し、譲り受け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いる」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専門業者との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・オピニオンをもらいながら手続を進めることが有益です。

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せん。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」という事例や、「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」という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い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」などという形で後日トラブルに発展する原因になっています。

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り、トラブルに発展した事例もあります。

仲介は、譲り受け側・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であり、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、譲り受け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」という不満があるとして、トラブルになりました。事業者の誤解が原因ではありませんが、事業者がM&Aに関する理解を深めたい、疑問点があれば都度解消したり、また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。

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」という不満があるとして、トラブルになりました。事業者の誤解が原因ではありませんが、事業者がM&Aに関する理解を深めたい、疑問点があれば都度解消したり、また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。

本号の主な内容

2面 江戸後期から続く日本一の釣針生産地 北播磨
滋賀県「国スポ・障スポ」まであと何日? カウントダウン始まる!!

札幌市中央区大通西11の4の22 第2大通 藤井ビル8F、電話011-210-7501
<https://ambitious.jp>