

私たちの道

—— MC WAY を感じる ——

大局観をもつこと

1.M&A のプロセスとしての DD

- ・ M&A における DD（デューデリジェンス）は最終契約締結前に、対象企業の財務・法務・労務などの実態を詳細に調査するプロセス。
- ・ 買手が潜在的なリスクを把握し、最終的な買収条件を判断するために不可欠な手続きであり、仲介の場合、MC 以外の専門家が担当する事になる。

2. 専門家による指摘

- ・ 買手の利益を守るという職務を全うするため、調査で発見したリスクや問題点を詳細に指摘。これは専門家としての当然の責務であり、決して悪いことではない。むしろ後から問題が発覚しないようにしっかりと対応して頂きたい。
- ・ だが、多くの専門家は「指摘」に留まり、解決策まで提示する専門家は少ない。

3. 結果として

- ・ 中小零細企業の場合、限られたリソースで経営している為、すべてを法律通り完璧にこなしている会社は少ない。
- ・ 指摘のみを受ける事で買手はいたずらに不安になり、売手は自分自身が否定されたような気になり怒り出す人も。そして不穏な空気となり全体に影響を及ぼす事もある。

4. 経営者の視点

- ・ そもそも、買手経営者は何かしらの目的があって M&A を検討している。そのため、個別のリスクをゼロにすることよりも、リスクを認識しながらでも、ディール全体を成功させる「全体最適」を重視している。
- ・ その点、買手 FA（ファイナンシャルアドバイザー）で支援する場合は MC 社内で DD を完結できるので、当初から目的を共有したうえで実施する為、トラブルになるケースはほぼない。

5. 気づき

- ・ 専門家が自身の仕事を全うする姿勢は当然であり悪い事ではない。
- ・ ただ、経営者の視点で考えたときに中長期的な戦略かつ大局観をもって仕事に取り組むことに意味がある。
- ・ だからこそ私たちは常に経営者との対話を重ね、その経営戦略、理念、そして M&A によって実現したい未来（大局観）をチームで深く理解する必要がある。