

M&A・事業承継アドバイザー業務に関する ワンストップで豊富な成功事例を誇る事務所

M&Aや事業承継支援業務において県内トップクラスの実績を誇る(株)OSPトランザクションサービス(静岡県葵区本通6-1-10)。代表の大川原氏は、昨今は良くも悪くもM&Aの抵抗感が急激に下がり、この先もM&Aが増大すると分析している。「中小企業経営者の高齢化が進むなか、事業承継の手法としてM&Aを選択する企業が増えていきます。事業承継には①親族承継②従業員承継③第三者承継(M&A)という三つの選択肢があり、それ以外は廃業するしかありません。M&Aについては、身売りというマイナスのイメージから、売り手は事業承継を円滑に進める手段として、買い手は自社の成長戦略の手法という認識に変わってきました。しかし、他方でM&Aに対する抵抗感が下がったことで安易に進むケースも少なくありません。幸いにも当社が関与したM&Aは売り手も買い手も双方が成功した事例ばかりですが、一般には後悔する売り手経営者や足手まといになったという買い手経営者がいると聞きます」。大川原氏によると、M&Aを行うにあたって配慮しなければいけないのは、売り手側と買い手側の思惑が異なるということだという。「売り手と



大川原正記 所長

買い手は多くの利害で一致せず、成果が実感できるタイミングも売り手はM&Aが完了するまでであるのに対して買い手はM&A実施後となるなど時間的にもずれが生じます。さらに買い手側には買収後のリスクが発生します」。買収後のリスクとは、M&A後に業務がうまく回らなかった、売り手側のキーマンが辞めてしまったというようなケースだ。こうした事態を発生させないためにも実務経験が豊富な専門家の支援は不可欠だと言える。「当社は、価格の算定、税務や労務や法務、組織構築対策までを含めたワンストップでの対応に強みがあり、M&Aの実務実績と他社の成功事例を生かし、売り手側または買い手側に寄り添った有効なサポートが行えます。事業承継の悩みを抱えているという方はぜひご相談ください」。