

事業継承売り手を支援

M&Aサポート社 代理人担う

沖縄M&Aサポート（那覇市）は7月から、M&A（企業譲渡・買収）支援として新たに「ファイナンシャルアドバイザー（FA）」サービス始める。取引成立のために売り手・買い手両方と契約する仲介型ではなく、売り手企業側の代理人として利益の最大化を目指す。県内でFAサービスの提供はほとんど例がないという。

専門家の強み生かす

同社はM&Aや事業承継を支援する専門会社として、税理士や弁護士、司法書士、社会保険労務士など専門家が2015年に共同で立ち上げた。企業評価や契約締結、事業再生コンサルティングなどを一貫して扱える強みを生かして案件を仲介してきた。



FAサービスを始める沖縄M&Aサポートの（左から）玉城慎之介副社長と野原信男社長、野原政彦会長、近藤範和氏。16日、沖縄タイムス社。

仲介型とFA型のM&Aの違い



昨今は後継者不足の解決策として事業承継やM&Aの認知度が高まっている。帝国データバンクによると、24年の県内の後継者不在率は65・3％。全国平均の52・1％を13・2％上回り、差も拡大している。一方、悪質な営業活動などM&A仲介のトラブルも全国で問題になっている。仲介事業者が買収を繰り返す企業を優遇して顧客を紹介したり、不当に低い譲渡額へ誘導したりといった事例も少なくない。

例のほか、買い手側が売り手企業から資産をもらいうけたまま事業せずに放置することもあるという。仲介型M&Aでは、売り手・買い手の双方と契約をするため、利益相反が発生しやすい。これに対し、FAは売り手が買い手のどちら

らか一方と契約し、利益の最大化を目指す。沖縄M&Aサポートは売り手のサポートをすることを想定しているという。

単なるM&Aの仲介ではなく、譲渡企業の長期的な成長戦略や持続的な価値向上をサポートしようと、沖縄M&Aサポートは売り手に特化したFAサービスへの移行を決めた。

野原政彦会長は売り手にとって適正な価格や買い手企業選定に当たるとし、「立ち位置をはっきりさせることで、より一層の安心や信頼につなげたい」と抱負を述べた。

野原信男社長は「母体が税理士事務所なので、相続や事業承継などの付加価値サービスも提供できる。相談のハードルを下げていきたい」と話した。

令和7年6月17日（火）

沖縄タイムス