

グローバリューパートナーズ株式会社は、  
**着手金、中間金が発生しない**  
完全成功報酬型の中小企業専門のM&A仲介業務を行っています。

**中小企業向けM&A（事業承継）コンサルティング会社を  
選ぶ際のポイントについて**

昨今のM&A業界は、新規参入の会社も多く経験の浅い担当者が担当することも多いようです。しかし、経験値の低いコンサルタントに任せると、企業価値の誤算、交渉の主導権喪失、潜在的なリスク（簿外債務や情報漏えい）の見落としなど、M&A取引全体に深刻な悪影響を及ぼす可能性があります。

**M&Aコンサルタントの問題点(以下、googleAIより引用)**

**1. 企業価値評価の過誤**

経験不足のコンサルタントは、特に中小企業の「税務目的で最適化された決算書」から実態収益を見抜くのが難しく、企業価値を適切に評価できないリスクがあります。

これにより、売り手は本来得られるはずの利益を逃したり、買い手は高値掴みをしたりする可能性があります。

**2. 交渉力・トラブル対応力の不足**

M&A交渉は複雑で、予期せぬトラブルが発生することも少なくありません。経験の浅いコンサルタントは、百戦錬磨の経営者や相手方担当者を納得させる「人間力」や「胆力」に欠け、交渉を円滑に進められないことがあります。

また、予期せぬ簿外債務の発覚や、許認可の引き継ぎ問題など、M&A特有のリスクに対する対応策を知らない場合があります。これにより、取引が停滞したり、最悪の場合、破談になったりする可能性があります。

**3. デューデリジェンス(DD)の不備**

経験不足により、財務・法務・事業などのデューデリジェンス（適正評価手続き）が不十分になりがちです。

結果として、M&A後に簿外債務や隠れた不正が発覚し、大規模な損失を被るリスクがあります。

**4. PMI(経営統合プロセス)の軽視**

M&Aの成功は、多くの場合、買収後の経営統合（PMI）にかかっています。経験の浅いコンサルタントは、クロージング（取引完了）を急ぎ、統合プロセスへのサポートが不十分になることがあります。これにより、企業文化の衝突、従業員の大量離職、期待したシナジー効果の未達といった問題が発生しやすくなります。

**5. 情報格差と顧客への悪影響**

M&Aでは売り手と買い手の間に情報格差が生じやすいですが、経験の浅いコンサルタントだと、この格差を是正するどころか、拡大させてしまう可能性があります。

また、経験の浅い仲介者が不注意に情報を扱い、従業員や取引先への情報漏えいを引き起こし、事業運営に支障をきたす可能性も否定できません。

これらの問題点の多くは、M&Aコンサルティング会社に所属する担当者のスキル（力量）に起因していると考えられます。依頼する際、担当者の実績や専門性、業界経験についてを充分に確認することをお勧めいたします。

これらの問題を起こさないために

グローバリューパートナーズでは  
経験豊富な弊社代表が  
貴社の事業承継を直接ご担当させていただきます。

これまで支援させていただいた企業様の声から一部抜粋

「売り主様、従業員、取引先みんなが喜ぶ結果となり、これまでわたしが経験した中で、最も満足度の高いM&Aとなりました!」

「デリケートな交渉でもある相手先とのやりとりについても安心してお任せすることができました」

「高梨さんの一つ一つの対応が丁寧で、かつ誠実であったのがとても印象的でした」

「どちらか一方の立場に偏ることなく公平にご対応いただけました」



税理士 宅地建物取引士 行政書士  
代表取締役 高梨 哲哉

お気軽にお問い合わせください

03-6869-7420



グローバリューパートナーズ株式会社  
〒101-0044  
東京都千代田区鍛冶町1-10-6 BIZ SMART神田702