

報酬の支払い

M&Aビジネスは、次のような形態があります。予め M&A 仲介 (FA 財務支援) の会社と基本契約を結んでおきましょう。

- (1) 前金制 (一部前金で支払う契約)
- (2) その都度の実費精算型 (例えば DD 買収監査の各工程で料金精算する)
- (3) 成功報酬型 (前金制はなしで、成功した場合に報酬を課金する方法)

成功報酬

- ▶ 会社譲渡金額の30%が相場です。20~30%を目途に交渉しておきましょう。
- ▶ 会社買収金額の20%が相場です。0%~20%を目途に交渉しておきましょう。

法務処理

M&A 会社売買は、会社引き渡し後に例えば「裏保証」等が発覚する場合があります。そのような不測の事態に備えるため、専門家集団 (株バトonz) の有料サービスを推奨します。法的に DD (「買収監査」) のこと。財務・法務・労務・ビジネス・環境等ごとに専門家が査定します) で凡そ3週間のリードタイムをみておきましょう。報酬は各項目数十万円で交渉しましょう。

また M&A 売買引き渡し終了後に、PMI (Post Merger Integration) という M&A 実施後の会社運営が巧くいくかの検査体制や会社運営体制や統合戦略について、報酬を相談します。決算申告料を基に交渉しましょう。