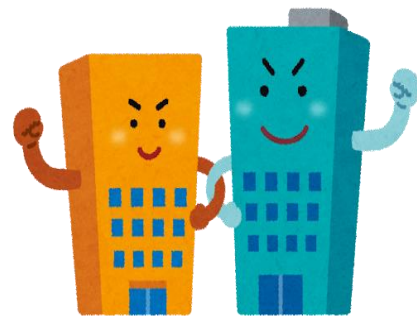


# M & A 成功事例

## 事業譲渡成立（サプライチェーンの維持）

相談者：金属製品製造業（プレス加工業）



### 下請企業の廃業への対応

#### 【相談内容】

- ・ 下請企業に後継者がおらず、今年で廃業するとの話があった。
- ・ 廃業した場合、部材の仕入れができなくなり、自社の仕事に大きな影響が出てしまう。
- ・ 部品供給の停止を防ぐため、事業だけでも継続できないか相談。

#### 【問題】

- ・ 相手先の下請企業は、代表が80歳を超えており、体力的にも事業の継続は難しい。
- ・ 下請企業側は後継者もないため、会社を廃業することを決めている。
- ・ 下請企業が廃業する前に他社からの部材供給が難しい。 など



#### 【サポート内容】

- ・ 下請企業の廃業による部品供給の停止を防ぐため、会社の買収ではなく、事業譲渡の方法を提示。
- ・ センターが間に入り、両者での話し合いのうえ、下請企業の工場建物は賃貸、機械設備、車両は買い取りとした。
- ・ 下請企業側の意向である従業員の継続雇用を打診し了解を得た。
- ・ 税理士に相談し、買い取りとなる機械代金や車両等の価格を算出。

#### 【相談結果】

- ・ 部品供給の停止を避けるため、同社の工場・機械設備・車両、従業員をそのまま引き継ぐことを決意し、事業譲渡の手続きを始めた。
- ・ 工場は賃貸とし、機械設備と車両は譲渡、従業員も継続雇用することで事業譲渡契約を締結。

#### 【成立ポイント】（相談したメリット）

- ・ 複数回の話し合いを設けることで、譲渡側と買い手側の双方がお互いの考えを理解しあえた。
- ・ センターから会社の買収ではなく、事業譲渡の提案をすることで合意できた。
- ・ 譲渡側の要望である従業員の雇用継続など買い手側の配慮が成立へ繋がった。
- ・ 企業の価値（事業継続性）の把握が大切。