

M & A 成功事例

(後継者バンク利用)

事業譲渡成立 (譲受側事業拡大)

相談者：自動車整備業



一度断念したM & Aの再検討

【相談内容】

- ・ 経営者の高齢化と後継者不足から廃業を検討している。
- ・ 1年前に同業者から譲渡の打診があったが破談した。
- ・ 同じ業者から再度打診があり、譲渡を検討するため相談。

【問題】

- ・ 過去の破談内容と譲渡側、買い手側の意向について再度確認する必要がある。
- ・ 買い手側は個人事業主で金銭面での不安がある。
- ・ 譲渡までのスケジュールや譲渡内容の明確化が必要。
- ・ 従業員雇用について当事者同士の話し合いが出来ていない。
- ・ 買い手側の資金面など事業承継方法の検討が必要。 など

【サポート内容】

- ・ 1度、成立に至らなかった内容を精査し、買い手側と譲渡側の意向を確認。
- ・ 譲渡までのスケジュール、譲渡契約書の作成などをアドバイス。
- ・ センターのアドバイスを受け、当事者同士で相談をしながら事業承継後の事業拡大計画を作成。
- ・ 買い手側に事業引継ぎの注意点や手順、金融機関からの借入れ手続きなどを説明。

【相談結果】

- ・ 当事者同士で事業承継後の事業拡大計画を作成したことで、お互いのビジョンを再確認できた。
- ・ 買い手側は、土地・建物・設備・備品等を譲り受け、従業員も継続雇用することとなった。
- ・ 事業譲渡の契約書を当事者同士で確認しながら作成することにより、両者が納得して契約を交わした。

【成立ポイント】 (相談したメリット)

- ・ 当事者間では一度、断念した第三者承継が後継者バンクを利用したことにより成立。
- ・ 譲渡条件の把握と買い手側の今後の計画について、第三者を交えて複数回の話し合いできたことにより、相互理解が深まった。
- ・ 譲渡側の要望であった、従業員の雇用維持など買い手側の配慮が成立へ繋がった。