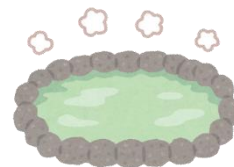


M&A成功事例

(県外企業とのM&A)

事業譲渡成立（株式譲渡、債務引受）

相談者：旅館業



企業価値の発掘によるM&A成立

【相談内容】

- ・後継者不在と資金難により、第三者譲渡先を探している。
- ・仲介業者に依頼し、M&Aの話をしたが成立しなかった。
- ・県内外問わず、譲渡先を探したい。

【問題】

- ・過去破談になっているが譲渡側の条件について確認が必要。
- ・譲渡側は従業員について今後も継続雇用を望んでいる。
- ・契約などの実務経験が不足しており、M&Aの契約内容に不安がある。
- ・買い手側が借入金等の資産を引き継ぐことができるか。
- ・買い手側の支払能力があるのか心配。 など

【サポート内容】

- ・事業引継ぎの注意点や手順、金融機関などとの契約内容、手続きなどを説明。
- ・M&Aの手順、株主が分散していたため譲渡の際に株主整理することをアドバイス。
- ・センターで契約書の内容を精査し、不足している内容を契約書に記載するよう助言。
- ・温泉の飲泉などの企業価値をアピールするようにアドバイス。

【相談結果】

- ・センターを交えて両者で事業承継後の事業拡大計画を作成したことで譲渡後のビジョンを再確認できた。
- ・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作成することで成立した。

【成立ポイント】（相談したメリット）

- ・これまで気付いていなかった企業の価値を発掘し、譲受側へアピールすることができた。
- ・県内外問わず、幅広い譲受先を探し求めることによって譲受企業を見つけることができた。