

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：眼鏡製造販売業

後継者不在と売上げ減少による事業譲渡

【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。
- ・県内外問わず、全国から譲受先を探している。
- ・金融機関からの借入が多いが事業譲渡できるのか相談したい。

【問題】

- ・買い手側は、借入金等すべてを引き継ぐことができるか譲渡側との条件確認が必要。
- ・譲渡側は、M & A 契約書作成などに携わったことがないため、どのように契約書を作成していいのかわからない。
- ・買い手側から引き合いがあっても、契約内容について不安があり成立にいたっていない。
- ・譲渡側は自社商品を継続して販売して欲しい意向がある。
- ・従業員の継続雇用を望んでいる。 など

【サポート内容】

- ・譲受先を探すため、全国の事業承継引継ぎセンターや民間登録支援機関にノンネーム情報を照会した。
- ・自社ブランドの価値を把握するため商圈範囲と購買層を把握するようアドバイス。
- ・センターや金融機関も交えて買い手側との面談し、借入金交渉や譲渡スキームを相談。
- ・民間登録支援機関から複数の紹介依頼があったため、各社の提案事項を比較検討し、どの企業が譲渡側の条件と一致しているかアドバイス。

【相談結果】

- ・借入金交渉や譲渡スキームの把握ができた。
- ・譲渡側が不安視していた内容を契約書に記載するようにアドバイス。
- ・民間登録支援機関から複数社相談があり、提案内容を精査しながら事業承継が成立した。

【成立ポイント】（相談したメリット）

- ・買い手側との面談に向けて交渉や譲渡スキームなど事前によく考えることができた。
- ・自社商品の価値を把握し、買い取り側に対してメリットを提案できた。
- ・県内のみでなく広く募集したことにより複数社から相談があったため、比較することができた。