

M&Aの成約事例紹介

M&Aは大企業のものというイメージがありますが、今回のシリーズでお伝えしたように、中小・小規模企業の事業承継の手段として広く活用されています。廃業を選択した場合、建物の取り壊しや機械の移転等に多額の費用が掛かることもあります。後継者不在で悩んでいる経営者の皆さん、第3者への譲渡を検討してみませんか。バックナンバーはWEB天地人に掲載しています。



栃木県事業引継ぎ支援センター
統括責任者
山崎 浩之



バックナンバーはこちら

今回は、最終回ということでM&Aの成約事例をご紹介します。

譲渡企業 (有)旭自動車

当社は自動車整備業および新車・中古車販売業を主な事業として昭和53年に創業し、小さいながら近隣の個人や事業者を顧客に堅実な経営を続けてきました。後継者が不在で、社長も高齢となったことから、従業員の雇用を継続し顧客を引き継いでくれる企業を求めて譲渡の相談となりました。



調印後の記念撮影左から古澤氏、阿部氏

譲渡企業概要

会社名：(有)旭自動車
代表者：古澤 孝夫(70歳)
資本金：8百万円
従業員数：2人



譲受企業概要

会社名：栄新工業(株)
代表者：阿部 康(36歳)
資本金：10百万円
従業員数：44人

3 交渉

栄新工業(株)の阿部社長は、乗用車部門への進出を希望しており、新車・中古車販売に長年の実績がある(有)旭自動車への譲り受けはシナジーにつながると考え、具体的な交渉に入りました。数回のトップ面談の結果、従業員の継続雇用、退職金の支払い、譲渡価格等で合意し、最後

業株が古澤社長より取得することで合意し不動産売買契約を取り交わし、事業は円滑に引き継がれました。

《譲渡側のメリット》

- ◎ お客さまに廃業の連絡をすることなく取引を継続することができた。2名の従業員は雇用が継続。社名も旭自動車を継続して使用。
- ◎ 古澤社長は、顧問として当社に勤務。さらに、これまでに築いてきた事業価値を譲渡額として受け取り、ハッピーリタイアメント。

《譲受側のメリット》

- ◎ 第2の柱となる乗用車部門の、営業拠点、従業員、顧客、ノウハウを約6カ月という短期間に取得。
- ◎ 栄新工業の従業員を外向させスキルアップ等シナジーの最大化に取組中。

- 「マッチング」↓譲渡契約」までのフロー
- 1 ノンネーム情報による打診
両社にノンネーム情報を提供したところ、双方とも関心を示したことから、秘密保持表明書を差し入れていただき、社名をオープンにして会社概要を伝えました。
 - 2 マッチング開始
双方とも互いの会社に興味を示したことからトップ面談を実施。1回目の面談から意気投合し、事業に対する思いを共有しました。

- 4 デューデリジェンス (DD)
交渉が概ね合意に達したことから、栄新工業は顧問税理士に依頼して、旭自動車の財務DDを行い、交渉段階と齟齬がないことを確認しました。
- 5 最終契約
(有)旭自動車の全株式(古澤氏保有)を栄新工業(株)が取得することで合意し株式譲渡契約を取り交わし、不動産も栄新工

当センターは4月から《栃木県事業承継引継ぎ支援センター》と名称を変更し、あらゆる事業承継についてご相談いただける窓口として、パワーアップすることとなりました。お気がるにご相談ください。

譲受企業 栄新工業(株)

当社は、上場企業の下請けとして「特装車(働く車)」の組み立てやメンテナンスを主力に事業を伸ばしてきました。しかし、100%下請けであったことから、将来を見据え、自社の強みを生かした第2の柱を育てていきたいと考え、譲受の相談となりました。