

「後継者がいない…」と悩んでいる
中小企業の経営者の方へ

インターネットを 活用した M&A で 引継ぎ先を探ませんか？



— 成約事例集 —

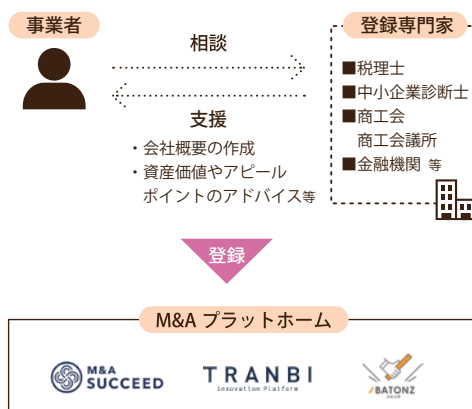
「M&A ってお金がかかりそう。」「大企業しかできないんじゃないの？」
とお考えの経営者の方へ。

大阪府インターネット《事業引継ぎ支援》プロジェクト

大阪府では、事業者の方がこれまで築きあげてきた経営資源を着実に引き継いでいただくため、低コストでスピーディーなマッチングが期待できる、インターネットを活用した M&A でのマッチングによる事業承継を推進しております。

本リーフレットには、成約事例を掲載しておりますので、ぜひご参考ください。

お悩みの経営者の方に対し、プラットフォームへの登録に係る支援も実施しておりますので、以下の事務局まで一度ご相談ください。



■令和4年度インターネット《事業引継ぎ支援》プロジェクト運営事務局

☎ 06-4708-7027

■M & A プラットフォーム問い合わせ窓口

○株式会社 M & A サクシード

☎ 03-4540-6235

○株式会社 トランビ

☎ 080-8017-2151

○株式会社 バトンズ

☎ 070-8688-8563

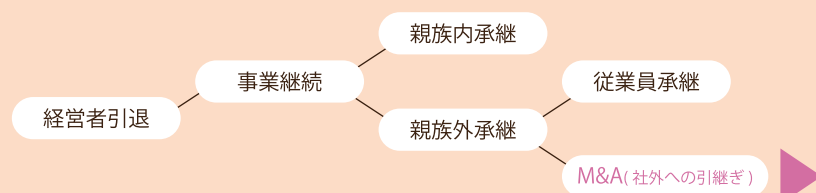


ホームページも
ご覧ください！

M&A プラットフォームとは…

インターネットで M&A のマッチングの場を提供しているサイトです。
大阪府では、3 社と事業承継推進に係る連携協定を締結しています。

経営者の世代交代・事業承継は、事業規模の大小に関わらず、必ず直面する経営課題であり、承継が円滑にできなかった場合は、従業員や取引先などに大きな影響があります。
お近くの商工会・商工会議所や金融機関、大阪府事業承継・引継ぎ支援センターでも相談できますので、この機会に事業承継について検討してみませんか。



■事業承継全般に関する相談窓口

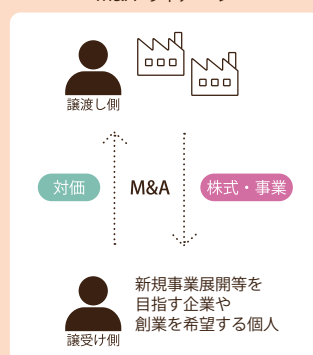
＜大阪府事業承継・引継ぎ支援センター＞

大阪府中央区本町橋 2-8 大阪商工会議所 5 階

☎ 06-6944-6257



M&A のイメージ



成約事例

売り手

大手アパレル会社（匿名）
ハワイアンカフェ 2 店舗（千葉県・静岡県）
支援担当 中之島キャピタル株式会社取締役 COO 田中 瞬 様

買い手

オークニ商事株式会社
外食事業、障害児通所支援 / 通所介護事業（東京都）
支援担当 中之島キャピタル株式会社取締役 COO 田中 瞬 様

大型ショッピングモールに入る飲食店（撤退予定）が実質 1 カ月で成約

譲渡企業の譲渡背景

譲渡企業の本業は飲食業ではなくアパレル業でした。新規事業としてハワイアンカフェを立ち上げましたが、事業ポートフォリオ見直しのため、撤退予定でした。そのようななか、「**ハワイアンカフェの業態はニッチなため、店を閉じるよりも譲受企業を探した方がいい**」と **M&A アドバイザーが提案しました**。ただ、すでに社内では撤退の話が進んでおり、出店していたショッピングモールには、3 カ月後に解約する旨を伝えていました。そのため、譲受先探しに残された期間は 2 カ月のみであり、すぐに「M&A サクシード」に掲載しました。

M&A 成約まで

- ・「M&A サクシード」への情報掲載翌日に交渉依頼が届き、**実質 1 カ月で成約しました**。
- ・譲受企業は、自前で新しく事業を立ち上げるのではなく、**自社にはないブランドを持つ譲渡企業を積極的に探しており、マッチングが成立しました**。
- ・短期成約のポイントは、双方のメリットを整理することに加え、交渉初期段階から起こりうるリスクを全て洗い出して丁寧に開示したことです。その際、リスクに対する対処法を添えることが、信頼を得るために重要になります。

担当 M&A アドバイザー コメント

①M&A プラットフォームを活用するメリット
スピードと過去に接点がなかった譲渡先候補との出会いがあることです。

②成約まで導く効果的なアドバイス方法

経済条件を客観的に見て、合理的かつ双方のメリットになる条件に落とし込むことが大切です。本件の場合、以下の費用について具体的に数値化し、双方にとってメリットがある条件に落とし込んでいきました。

- ・売主様：撤退費用（スケルトン費用、人員の異動 / 解雇コスト）
- ・買主様：新規出店費用（テナント探し、手数料、デザイン、内装、設備、人材採用等）

本件の魅力は、大型ショッピングモールでの出店。通常、大型施設での新規出店は難しいのですが、売主様はアパレル店を展開し、飲食店も出店。テナントとの関係性を維持しながら店舗を譲り受けるメリットについて買主様に伝えました。



中之島キャピタル株式会社
取締役 COO 田中 瞬 様

提供



株式会社 M & A サクシード

成約事例

売り手

株式会社 大関産業

群馬県伊勢崎市・受託製造業・社員数 20 人以下

支援担当 トランビ提携 あかぎ信用組合

買い手

ハーツリッチ株式会社

神奈川県藤沢市・カビ取り専門クリーニング会社・社員数 20 人以下

支援担当 会計士・税理士・社労士ほか

概要

売り手の株式会社大関産業様は約 1700 坪の土地内に、2 階建ての作業工場や倉庫などを有する企業です。主に各種製造事業者からの受託業務を手掛けてきましたが、2 年前から撤退を検討し、ついに株式譲渡に踏み切りました。この企業を譲り受けたのは、神奈川県にあるハーツリッチ株式会社様です。カビ対策の総合会社として日本でもトップクラスの市場シェアを誇り、全国展開での事業拡大を続けています。

今回は、業務用液剤の生産拡大のための工場を、地震リスクに強い場所に構えたいということで、事業拡大を目指して TRANBI で初めての M&A に挑戦されました。

売り手側

後継者不在により事業の継続を悩まれていたところに、メインバンクのあかぎ信用組合様が第三者承継の手段をご提案されました。TRANBI への売却案件登録のアドバイスや、サイト内での交渉メッセージのやり取りも丁寧にご支援されました。TRANBI 内では 10 社の買い手から引き合いがあり、複数の交渉相手から寄せられる質問対応では相手の質問の意図も併せて売り主様に伝えたり、必要書類の用意をアドバイスしたり、譲渡完了まで売り主様の心の負担、事務的負担を軽減できるよう努められました。

買い手側

ご担当の会計士様は独立から間も無く、M&A 支援実績がまだ多くありませんでしたが社労士様からの紹介で買い手の後方支援が決定。事前に質問書を用意して、経営状況等をヒアリングされる場に同席し引き継ぎ交渉を丁寧にサポートされました。また、デューデリジェンスで適切な買収価格のアドバイスを行い、円滑な価格交渉にも寄与されました。支援を担当した先生方は、交渉において買い主様から信頼を置かれ、非常に感謝をしていただき、事業承継後、顧問契約に至りました。

ポイント

経営者様は成約までの過程において、周囲に相談できない、日々の業務と並行して交渉を進めることが困難である、と悩まれます。M&A 支援実績の多少に関わらず、そんな経営者様の気持ちに寄り添ってご支援された結果、無事に成約となりました。



買い主様



元倉庫は工場以外に新規事業としてレンタルスペース事業を開始

提供

TRANBI

Innovation Platform

株式会社 トランビ

成約事例

売り手

Orso Verde (オルソ・ヴェルデ)

東京都新宿区・飲食業・従業員2名

支援担当 合同会社アジュール総合研究所 伊藤 様

買い手

西澤 様

関東県内・個人

支援担当 合同会社アジュール総合研究所 伊藤 様

概要

東京都新宿区、四谷三丁目にあるレストランバー「Orso Verde (オルソ・ヴェルデ)」は気さくなマスターと腕利きのシェフが営む隠れ家イタリアンです。タレントや業界人のファンも多く、8年ほど前のオープン以来長らく繁盛してきました。しかしコロナをきっかけに新たなビジネスへの興味が高まり、お店の譲渡を決意されました。

引き継がれたのは元・自衛官の女性で、個人の買い手様でした。「飲食店のオーナーになる！」というご自身の夢を叶えるため、M&Aに初めて挑戦しご成約されました。

売り手側

オーナーの大熊様が事業をどうしていくべきか、お悩みだったところ、顧問税理士様が経営コンサルタントである合同会社アジュール総合研究所の伊藤様をご紹介、相談の機会を設けた事がきっかけで、譲渡を決意されました。

今回成約する事ができた最大の要因は「最適な相手選び」でした。大熊様の事業に対する想いを理解し引き継げる方を、伊藤様が粘り強く探し出してくださった事でスムーズにM&Aが進みました。併せて、成約後のイメージが湧くように事業譲渡後の計画を作成し、大熊様の不安解消にも尽力されていました。

買い手側

西澤様は会社経営についてご経験がなく、飲食店をやりたいものの、ゼロから事業を作るか、M&Aで引き継ぐか悩んでおられました。同時におひとりで経営する事に対しての「不安」も感じていらっしゃいました。西澤様の不安に気がついた伊藤様は、譲渡後半年間、大熊様にコンサルタントとして残っていただく事を提案し、西澤様の不安を解消されました。結果として、西澤様はM&Aを決心し、ご成約となりました。

伊藤様の強みを活かした課題解決型の提案により、安心なM&Aが実行されました。

ポイント

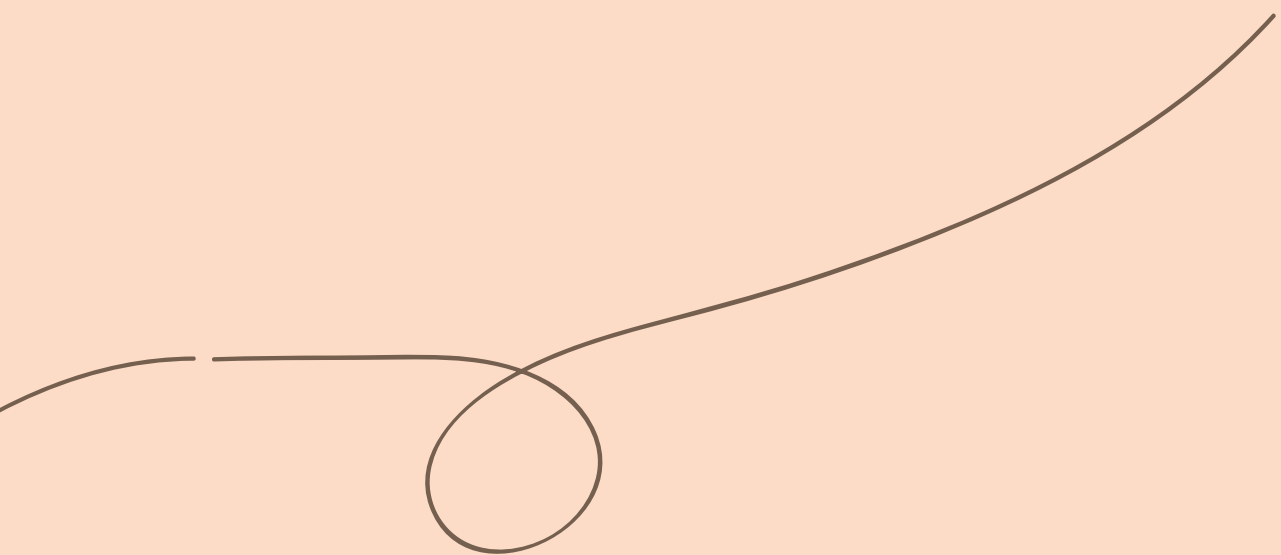
譲渡後の経営をどうしていくかを明確にしたことが最大のポイント。伊藤様がこれまでの経営コンサルタントとして支援してきたノウハウを生かし、事業者様に合った提案が成約の決め手になりました。財務や法務などの専門的な知識ではなく、事業者様に寄り添った提案がスモールM&Aでは一番大事なポイントでした。



提供



株式会社 バトンズ



発行元  大阪府

運営事務局

 公益財団法人
大阪産業局
O.B.D.A. OSAKA BUSINESS DEVELOPMENT AGENCY

令和 4 年度 大阪府経営資源移転円滑化支援業務