

剣山は主役ではありません。
器に選ばれ、花にも選ばれる、
脇役的な商品です。
しかし、
脇役であるならば、
「名脇役になりたい。」



M & A成約事例報告

事業承継計画に基づいた 『外部招へい型 EBO』の成約



つばさ税理士法人



TSUBASA
M&A PARTNERS

1 企業概要及び譲渡スキーム

◆ 譲渡者

商 号	A社
本 社 所 在 地	新潟県
創 業 ・ 設 立	昭和39年・昭和50年
資 本 金	400万円
株 主	代表取締役／51.25%・取締役／48.75%
事 業 内 容	華道用剣山・プラスチック剣山 各種製造販売
直 近 売 上 高	1億円程度
従 業 員 数	10名程度（役員を除く。）
譲 渡 理 由	後継者不在

◆ 譲受者

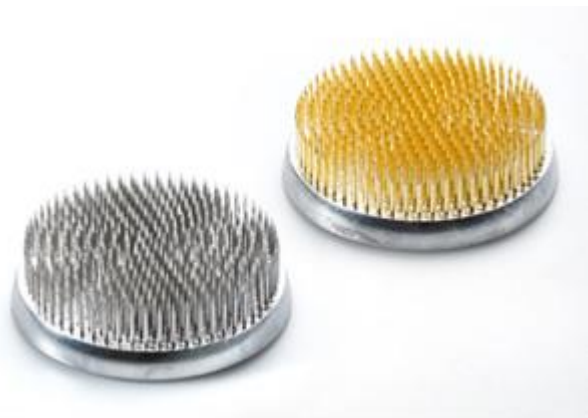
名 前	※新潟県内の会社従業員
住 所 地	新潟県
事 業 内 容	製造業
譲 受 理 由	・譲渡企業の事業内容に大きな関心を抱いていた ・大学時代に勉強した経営を活かしていきたいと考えていた

◇ 「時価純資産＋営業権法」に基づいた「100%株式譲渡」 ◇

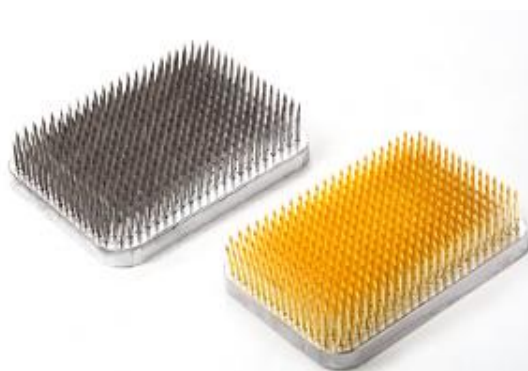
2 製品紹介

Strictly Confidential

丸型



角型



草花用



厚台



パズル剣山

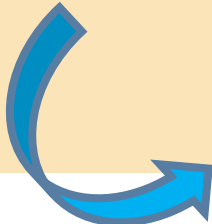


蛇の目



3 案件受託のきっかけ

- ① 当該会社は、後継者不在の状況下、長年続けてきた事業を廃業したくない、また「剣山」という、自社でしかできないニッチな事業を閉じることは、業界としても大きな損失であるため、事業の譲り渡しができないか思慮。
- ② 地域金融機関が当該会社の後継者不在の状況をキャッチ。
- ③ 当該会社は、後継者を選定するにあたり、プロパーの従業員では困難と判断し、後継者候補として新潟県内の会社従業員を招へい。
- ④ 弊社が、2018年度「日本M&A協会」において、全国の会員会計事務所の中で、「M&A実績 No 1」の表彰をいただく。
- ⑤ 地域金融機関が、上記④の情報をキャッチしたことを受け、弊社へ当該会社を紹介。
- ⑥ 弊社から当該会社へ、各種の事業承継手法を提示、最終的に「EBO スキーム」で取り組みする意向を確認



『外部招へい型 EBO』が適当と判断

4 本ディールのPOINT

○事業承継計画に基づいたマッチング

招へいする新潟県内の会社従業員が当該会社の後継者として相応しい人物かどうか、従業員の信頼を獲得できるか一定期間従業員として勤務した上で判断。

○クロージングまでの厳格な資金繰り管理

COVID状況下の急激な業績悪化による厳格な資金繰り等の財務管理。

○メインバンクとの事前調整

借入金の連帯保証の引継ぎや抵当権の取り扱いなどの綿密な調整

○リース会社との事前調整

新代表者への引継ぎ不可、また前代表者の保証が外れないケースもあり。

○前代表者個人所有の本社敷地の取り扱い

賃貸借契約締結による借地権の取り扱い（宅地建物取引士の業務）

○役員借入金の取り扱い

当該会社の業績及び前代表者の娘の生活保障も考慮した、複数年返済。

○各種の円滑な登記手続き

弊社「事業承継パートナー研究会」の会員司法書士との強固な連携対応。

5 案件実行スケジュール

○2019年

- ・4月 当該会社前代表者及び新潟県内会社従業員との
面談・ヒアリング
- ・5月 事業承継手法の各種例示
- ・6月 秘密保持契約締結
〃 アドバイザリー契約締結
- ・7月 株式のM&A評価及び各種シミュレーション
- ・8月 本ディールに係る株式売買スキーム及び計画構築

○2020年

- ・2月 招聘した、新潟県内会社従業員を後継者として決定
- ・3月 買収監査（DD）
- ・4月～5月 COVID状況下につき契約自粛
- ・6月 株式譲渡契約締結・決済デリバリー実行

6 アフターM&A効果



〔 地域社会 〕

- ニッチ業界の維持
- 地域経済の下支え
- 雇用のセーフティネットの確保
- 取引先の連鎖倒産の防止

〔A社 〕

- 後継者不在の解決
- 経営陣の若返り
- 前代表者のハッピーリタイア
- 雇用の維持

〔 弊社会計事務所 〕

- 地域金融機関とのさらなる連携
- 司法書士等との強固な連携
- M&Aアドバイザー料の獲得
- 新規税務顧問の獲得