

# M & A成約事例報告

事業承継決断から5年！  
卸会社から製造開発部門への新たな進出！

令和2年11月16日



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	北陸地方
創業・設立	平成4年7月
資本金	300万円
株主	代表取締役／97.0%・取締役／3.0%
事業内容	金属製墓石用装飾品製造及び販売
直近売上高	4,000～6,000万円
従業員数	6名（役員を含む。）
譲渡理由	後継者不在

## ◆ 譲受者

商号	B社
本社所在地	新潟県
事業内容	金属・石材土木関連卸
直近売上高	10億円程度
譲受理由	製造業への進出・業容の拡大・商圈の拡大

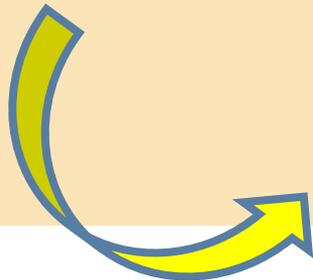
◇ 「時価純資産＋営業権法」に基づいた「100%株式譲渡」◇

## 2 案件受託のきっかけ

- ◇ 令和2年6月、経営相談のため、譲受者「B社」と面談したところ、譲受者「B社」から、営業所の閉鎖と北陸地方進出の方針をキャッチ。
- ◇ 弊社にて、北陸地方に基盤のある譲渡者「A社」と譲受者「B社」との間で既存の取引があるか確認。
- ◇ 弊社にて、譲受者「B社」と複数回の面談を重ねる中、卸会社からの脱却を図り、製造開発部門への進出を狙う潜在的ニーズを掘り起し。
- ◇ 譲渡者「A社」へ譲受者「B社」を提案したところネームクリアを取り付ける。
- ◇ 譲受者「B社」は、譲り受けを検討するにあたり、株式のM&A評価の試算や各種契約書の作成、アドバイザーとの条件交渉など、専門的知識の必要性を認識。
- ◇ 譲受者「B社」は、現状の顧問である会計事務所では対応が難しいことを認識し、弊社とアドバイザー契約を締結。

**成長戦略型M&Aが可能**

**「必ずシナジー効果がある！（B社）」**



# 3 案件実行スケジュール

## ○令和2年

- ・ 6月：譲受者「B社」が経営相談のため弊社へ来社
- ・ 7月：譲渡者「A社」から各種財務諸表受領
- ・ //：株式のM&A評価及びM&A可否のシミュレーション
- ・ //：秘密保持契約の締結
- ・ 8月：アドバイザー契約の締結
- ・ //：トップ面談・工場見学実施
- ・ 9月：本ディールに係る株式等売買スキーム構築
- ・ 10月：買収監査（DD）実施
- ・ 11月：株式譲渡契約締結・決済デリバリー実行

**※譲渡者「A社」にとっては、自社の顧問税理士事務所へ相談してから5年、アドバイザーへ相談してから4年の長期ディールとなる！**

# 4 本ディールのPOINT

---

- 案件の見える化とM&A事業に係る提携機関との密な情報交換
- 定款変更に係る会社法の理解及び表明保証条項遵守の徹底
- 譲受者「B社」における役員会等への参加によるモチベーションの醸成
- 株式における事前集約と変遷に係る疎明確認の徹底
- 棚卸しに係る実地調査及び代表者インタビューの実施
- メインバンクとの事前調整
- 役員借入金の取り扱い
- M&Aスキームのバリエーション化
- 厳格なディールリミットの意識付け
- M&A支援機関や司法書士等の提携先とのクロージング手続きの円滑化

## 5 アフターM&A効果

### 〔 地域社会（譲渡者「A社」を含む。） 〕

- 後継者不在の解決
- 地域雇用のセーフティネット
- ニッチ業界の下支え
- 取引先の連鎖倒産の防止

### 〔 譲受者「B社」 〕

- 製造開発分野への進出
- 北陸地方への進出による商圈拡大
- 商材の拡大など自社業容の拡大
- 人材交流及び人材育成体制の強化

### 〔 弊社社会計事務所 〕

- M&A支援機関や地域金融機関、各士業などとの連携強化
- M&Aアドバイザーに係る収益獲得
- 新規税務顧問の獲得
- 事業計画策定及び企業防衛保険など、付随業務の獲得

本資料に関するご照会及びお問い合わせにつきましては、下記『つばさ税理士法人/（株）つばさM&Aパートナーズ』まで、いつでもお気軽にご連絡ください。

※本資料に使用されるテキスト・図表・イラスト等の無断転載はお断りいたします。