

## No7. 買い手支援型 – 経営資源の引継ぎを促すための支援 –

業種 運輸業 本社所在地 関東地方 事業内容 一般貨物・軽貨物の運送 資本金 10百万円超 従業員数 70名超 代表者(年齢) 40代(41歳)

### 引継ぎに係る取組の内容

#### 経営資源の引継ぎの実施目的

- 主要事業は一般貨物運送業及び軽貨物運送業、関連事業として運送に関するコールセンターや倉庫業にも進出。業種柄コロナ禍の影響は軽微であり、反面、業容拡大の機会と認識
- 当社の課題である慢性的な人材不足の解消や新規の得意先開拓をスピーディに解消しうる手段として事業譲受には従来から大きな関心を持っており、具体的に行動することを決めた
- 意思決定の速さやIT等の効率化ノウハウを譲受企業に駆使し、事業基盤の拡大を実現する意向

#### 支援の類型

#### 引き継ぎの推進状況・実施した取組

買い手支援

- M&A仲介会社から候補企業1社提案、顧問弁護士から別の1社の紹介あり、検討を重ね買収交渉先を決定、交渉開始
- 専門家による労務DDを経て、最終契約・クロージングを実行

#### 引き継ぎに取り組むにあたり苦労したこと

- 人材の獲得がM&Aの目的のひとつであったが、事後の従業員の離散を招かないよう、コミュニケーションを多くとり、ケアが必要であったこと
- M&Aは経験のない事なので、判断をする際に迷う場面が多いこと

### 外部専門家による支援の内容・経費の内訳

#### 外部専門家等の業種

#### 支援を受けた経緯

#### 補助金の使途

社会保険労務士法人

会社顧問等の士業からの紹介/営業

- 労務デューデリジェンス費用

#### 外部専門家等から受けた支援の内容

事前相談 着手 交渉 DD クロージング

- 主として、対象会社の労務コンプライアンスに係る調査
- 付随的に、財務に関する留意事項（資産、負債、及び収益に関する事項等）の調査

### 経営資源の引継ぎを検討されている事業者の方へ

- 専門的な知識・経験が必要な取組であるため、専門家への相談をお勧めしたいと思います。
- 費用も必要である事から、今回のような補助金の活用もとても有効だと思います。

## No8. 買い手支援型 – 経営資源の引継ぎを促すための支援 –

業種 サービス業 本社所在地 中部地方 事業内容 フィットネス事業 資本金 2百万円超 従業員数 非開示 代表者(年齢) 40代(40歳)

### 引継ぎに係る取組の内容

#### 経営資源の引継ぎの実施目的

- 静岡地区においてフィットネス事業を営む
- 今回、東京都においてコロナウイルスの影響により、大幅に売り上げが落ち込み、事業の整理を余儀なくされている法人より、フィットネス事業の譲渡（当社が譲受）を打診された
- 統合後においては、当社の知見を活かし、買収した事業の立て直しを図っていく。また、従前の顧客・取引先・従業員との関係も維持することにより、地域経済の発展にも寄与していきたい

#### 支援の類型

#### 引き継ぎの推進状況・実施した取組

買い手支援

- 補助事業終了時点で引継ぎ完了に至っていないが、事業譲渡に向け専門家より助言を受けており、今後の事業譲渡を円滑に進めることが出来る見込

#### 引き継ぎに取り組むにあたり苦労したこと

- 同業のため、当初情報開示が限定的であったこと
- 赤字部門の引受であったため、統合後の黒字化に向けた仕組み・体制面の構築・検討が必要であったこと

### 外部専門家による支援の内容・経費の内訳

#### 外部専門家等の業種

#### 支援を受けた経緯

#### 補助金の使途

外部FA事業者

知人からの紹介

- M&Aアドバイザー費用

#### 外部専門家等から受けた支援の内容

事前相談 着手 交渉 DD クロージング

- 相手先の発掘
- 相手先との交渉全般

### 経営資源の引継ぎを検討されている事業者の方へ

- 補助金等も活用しながら、会社の成長のためM&Aに取り組んでほしい。

## No9. 買い手支援型 – 経営資源の引継ぎを促すための支援 –

業種 サービス業 本社所在地 北海道 事業内容 児童福祉業 資本金 3百万円超 従業員数 60名弱 代表者(年齢) 50代(55歳)

### 引継ぎに係る取組の内容

#### 経営資源の引継ぎの実施目的

- 保育園を6園運営しており、今後も拡大発展を目指す方針
- 保育園の種類のうち、「認可外保育園」は保育園向け助成金や補助金の対象外であり、運営状況は全国的に見てもかなり困難を強いられている
- 認可外保育園を営む保育事業者から買収を行い、当社が有する「認可保育園」「家庭的保育園」「企業主導型保育園」への転換ノウハウを活用することで、今後の拡大発展を加速させる

#### 支援の類型

#### 引き継ぎの推進状況・実施した取組

買い手支援

- M&A専門家に買収候補の探索を依頼
- 専門家より提示のあった買収候補から交渉先を選定し、補助事業の終了時点で最終交渉を実施中

#### 引き継ぎに取り組むにあたり苦労したこと

- 相手先との譲渡金額を中心とした交渉について、一部難航したこと
- 認可の維持に向けた各種手続き及び手続内容の確認について、外部専門家のアドバイスを受けながら実施した

### 外部専門家による支援の内容・経費の内訳

#### 外部専門家等の業種

#### 支援を受けた経緯

#### 補助金の使途

外部FA事業者

過去にM&A案件を依頼した企業との繋がり

- アドバイザーへの委託費

#### 外部専門家等から受けた支援の内容

事前相談 着手 交渉 DD クロージング

- 相手先の発掘
- 相手先との交渉全般

### 経営資源の引継ぎを検討されている事業者の方へ

- 売り手希望企業の情報は様々などから取得できるため、うまくアンテナを立てて検索するべきだと思います。