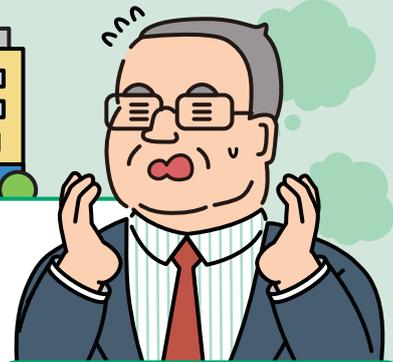


M&Aによる売却

ご相談当時のこまりと

早くから事業承継の準備を始めたが、コロナ禍において業績が大きく悪化。親族内承継では各所に負担がかかるばかりでなく、このままでは従業員の雇用も危ない……。



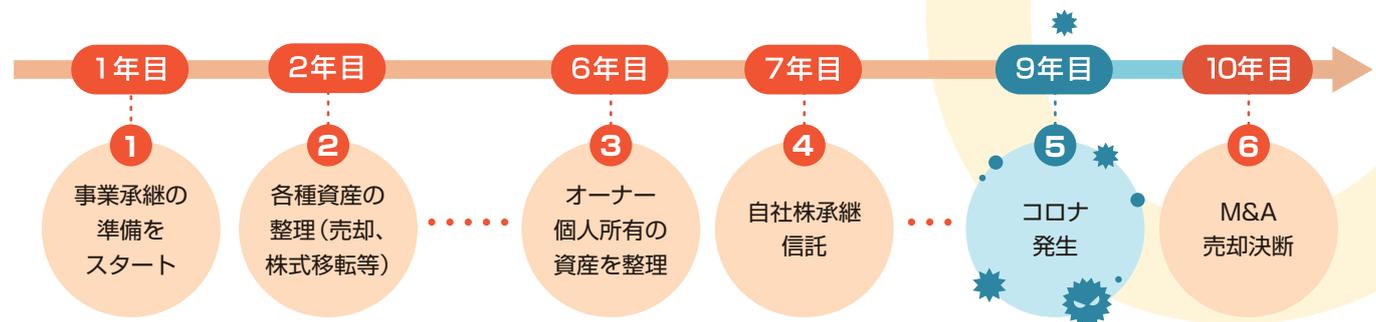
A社オーナー / Aさん

Aさんは事業承継の完了目標を10年後と定め、計画的に準備をしていました。親族内承継を望んでいましたが、コロナ禍によって業績が大きく悪化したことで、M&Aへ方向転換を決めます。

こまりと解決方法

同業種の大手Z社へ全株式を売却するM&Aを実施

業績悪化を受け、AさんはM&Aに踏み切りました。売却先は同業種のZ社です。Z社はこの買収により、新たな地域での基盤づくりを推進できるようになりました。同時にA社は、現在の従業員の雇用を守ることができ、経営の安定化に成功しました。



M&Aのメリットと留意点

売り手

メリット

- 企業の継続
- 企業体質の強化
- 創業者利益

主な留意点

- ☑ 秘密保持
- ☑ 情報開示
- ☑ 決断のタイミング

買い手

メリット

- 多角化展開・部門強化
- 時間の節約
- 投資リスクの低減

主な留意点

- ☑ 秘密保持
- ☑ 簿外債務
- ☑ 社内外への公表



従業員の雇用維持、経営の安定にM&Aを

M&Aのメリットの1つは、従業員の雇用維持が期待できる点です。従業員とその家族が幸せな生活を継続できることこそ、売り手であるオーナーが実は一番に願っていることではないでしょうか。

・本資料は税務申告等に使用するために作成したのではなく、仮定による概算額の試算やそれに基づく情報提供を目的として作成しております。
 ・実際の申告や資産の取得・譲渡等のプランの実行にあたっては、税理士・公認会計士・弁護士等の専門家に必ずご相談ください。