

案件事例(3-1)

M&A支援—子会社の売却事例—

【案件概要】

1. 会社概要

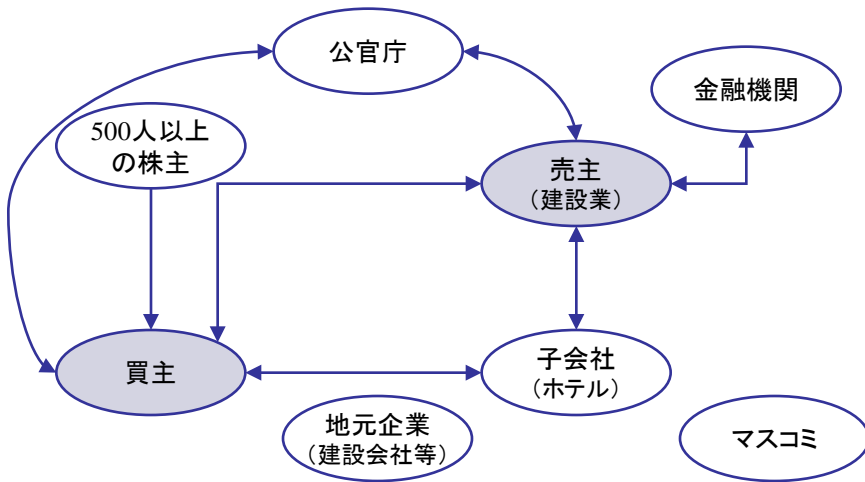
事業内容：(親会社)建設業
(子会社)リゾートホテルの開発準備会社
業績：売上3,000百万円 税引後利益100百万円
借入金1,500百万円(親会社)
※子会社へ約800百万円の投融資をしていた。

2. 会社様のニーズ・課題

- (1)本業の建設業は堅調であったが、子会社への投融資が増加したため、本業の資金調達等に支障が発生。
- (2)開発準備によって公官庁等の許可、同意は取り付けていたが、ホテル建設資金の調達が可能でなかった。
- (3)上記2点の理由によりホテル開業準備を続けてくれる、事業の引き受け手を捜していた。

【本件のポイント】

・リゾート開発に絡む利害関係者が非常に多かったが、第三者であるYBCが介在したことで調整・交渉が円滑に進んだ。



【役務提供内容】

フェーズⅠ	フェーズⅡ	フェーズⅢ
価値算定 売却先の選出	売却先等と交渉	クロージング
1. 価格算定 2. 売却先候補の選出 3. 価格目線の合意 売却先イメージの合意	1. 諸条件の交渉 (1) 価格・支払方法 (2) 買取スキーム (3) DDの内容 (4) 実行タイミング 2. 官公庁との合意形成	1. 最終契約交渉 2. 登記対応等の デリバリー支援

【成果・効果】

効果

売主	1. 投下した資本以上の回収を実現 2. 金融機関との取引が正常化 3. 子会社の管理負担・心理的負担の軽減 4. 手続き中は「意思決定をするだけ」で済み M&Aに関わる会社の労力を極小化
買主	5. スムーズな事業開発の進行
その他関係者	6. 雇用の増加、集客効果の増加等により 地域経済の活性化に貢献。