

案件事例(3-2)

M&A支援－破産企業からの入札による事業譲受支援－

【案件概要】

1. 会社概要

譲渡会社：食品製造業、資金繰りに詰まり破産
売上高約1,000百万円

譲受会社：食品製造業(惣菜が中心)
売上高約5,000百万円(増収傾向)

2. 譲受会社のニーズ・課題

- (1)規模拡大のために、早急に製造拠点・人員を確保したい。
- (2)工場の新設を検討していたが、時間とコストの観点から、並行してM&Aを検討していた。
- (3)破産案件であり比較的低額にて譲受が可能であり、加えて譲渡会社の従業員を雇用することで、早期に事業を開始できるため、譲受を意思決定した。

【本件のポイント】

1. 良好な立地・生産設備

・譲渡企業が破産した原因は、過大な設備投資(製造工場)であり、製造工場は立地・設備ともに非常に良好であった。

2. 短期間での投資検証・価格算定

・譲受希望企業が多く、入札による譲渡案件であるため、譲受企業が調達可能な金額の範囲内で、かつ適切な投資回収が図れるか否かを短期間で検証し、入札価格を決定する必要があった。

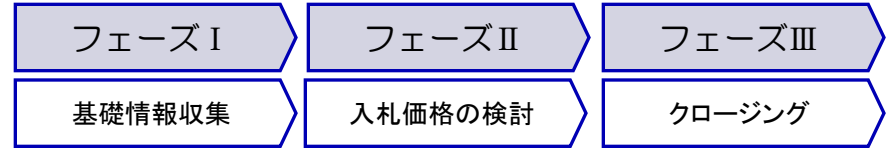
3. 価格面での制約

・譲受企業は極めて意欲的であり、多額の予算を予定していたため、投資回収が困難な金額にて入札する可能性があった。

4. リスクの共有と適切な入札価格の算定

・アドバイザーとして、投資回収の可能性について譲受企業と協議の上、落札できない可能性を理解してもらった上で、適切な投資回収が図れる入札価格の算定が求められた。

【役務提供内容】



1.破産管財人からの
情報収集

2.譲受企業のニーズへ
の適合性検証

1.価値算定書の作成
(1)不動産価値

(2)譲受後の想定P/L
計画作成

(3)投資回収期間の
検討

(4)資金調達支援

2.入札価格の決定

1.譲受契約書の精査