



後継者難企業と独立開業希望個人事業主とのM & A成約

～尼崎信金と摂津水都信金の取引先間の成約、両信金にとってそれぞれ2件目の成約～

この度、信金キャピタル株式会社及び株式会社日本M & Aセンターの仲介により、尼崎信用金庫（兵庫県尼崎市、橋本博之理事長）と摂津水都信用金庫（大阪府茨木市、寺西重博理事長）の取引先間でのM & Aが成約した。両信金にとってそれぞれ2件目の成約であるとともに、譲受側が個人事業主という初めてのケースとなった。

本件は、尼崎信金宝塚支店の取引先である有限会社エービーシー医療（兵庫県で2店舗の調剤薬局を経営）が、摂津水都信金東淀川支店の取引先である個人事業主N氏へ経営権を譲渡（出資持分譲渡 100%）したものである。

譲渡側のエービーシー医療（年商約3500万円、従業員7名）は、創業期からの尼崎信金の取引先で地域密着型の優良企業であったが、ここ数年後継者問題（社長は70代、娘2人は別の分野で活躍）を抱え事業存続の危機にあった。最悪廃業も考えたが、高齢化の進んだ地域医療のためにも（同地域には同店以外に薬局はなかった）何とか店舗経営を引き継いでくれる人（薬剤師）がいないものか探していたところ、同信金の営業担当者より事業継続の方法としてM & Aも考えられるとの提案を受けた。一方、譲受側の個人事業主N氏は、以前から医療・介護分野での独立開業を考えていたところ、摂津水都信金の営業担当者より入手した本件M & A情報に関心を示したものである。

早速、信金キャピタルにおいて平成16年9月に譲渡側と譲受側のトップ面談を設定したところ、ニーズが合致し、10月に基本合意書の締結となった。そして、その後の詳細な条件交渉を経て、11月に買収監査が実施され、12月に最終契約の締結となった。

なお、今回のM & A成約のポイントとして、以下の点が挙げられる。

- | | |
|----------|--|
| エービーシー医療 | ・後継者問題を先送りせず会社の譲渡を決断したこと
・オーナーがM & A後も一定期間会社に残り顧客の引継ぎを行うこととしたこと |
| 個人事業主N氏 | ・譲渡企業の社長や従業員の心情を理解し最大限の配慮をしたこと
・従業員ならびに取引先の医者自ら説得しM & Aを理解させたこと |
| 尼崎信金 | ・本音で取引先と話し合える関係を構築していたこと
・信金キャピタルとの連携対応により、取引先から安心感及び信頼感を得たこと（摂津水都信金においても同様のことが言える） |
| 摂津水都信金 | ・本部と支店が連携してM & A情報の活用をはかっていたこと |

以上

本件に関するお問い合わせは、弊社企業部（中村）までお願い致します。