



M&A

事業承継に関する アンケート特典

成約事例集



サービス利用者の Before After



後継者が見つかりました。

Before ——— After

親族経営を行っていたが、息子や娘を社長にすることを不安に感じていた。

すでに経営経験のある社長に引き継ぐことができた。さらに、借入金の個人補償解除を行い、**今後の不安も解消できた。**



スムーズに人材確保ができました。

Before ——— After

ドライバー不足により、納品遅延や配送ミス等発生し会社の売上げ減少につながっていた。

大手企業グループの傘下に入ること**でスムーズな人材確保ができ、会社の売上げ向上につながった。**



税制メリットがありました。

Before ——— After

保有している**収益不動産の売却**を検討していた。

不動産 M&A の活用には**税制メリット**があり、**手元にのこる金額**が増えた。

業務負担の軽減ができました。

Before ——— After

創業から経営業務、現場業務バックオフィス業務等にすべて関わっていたが、**自身の高齢化**に伴い、**手一杯**であった。

経営業務、バックオフィス業務を親会社に負担いただき、**注力したい現場業務に専念**できるようになった。

赤字、債務超過でも成約できました。

Before ——— After

赤字、債務超過によって、**倒産寸前**の状況であった。

親会社からの資金援助や、**商業区画の提供**により**事業を存続**することができた。

具体的な 成約事例

CASE01



売上規模	5～6億円
事業内容	運送・倉庫業
売却価格	— 円
エリア	北関東
譲渡理由	資金巡りの悪化

◆ 記載項目

- 売上規模
- 事業内容
- 売却価格
- エリア
- 譲渡理由
- お悩み内容
- レビュー

■ お悩み内容

財務状況が悪化しており、キャッシュアウト寸前

■ レビュー

すぐにでもお相手を探さないといけない状態だったが、株式会社 DYM M&A コンサルティングと面談後 **1 週間**で譲渡企業様との面談を設定していただいた。

譲渡企業様との面談後 1 か月ほどで**資金援助**もいただき会社の危機を救っていただいた。

売上規模	1～2億円
事業内容	小売店の運営
売却価格	540万円+役員貸付金 約1,000万円の返済
エリア	東京駅
譲渡理由	後継者不在、資金繰りの悪化

CASE02



■ お悩み内容

コロナ禍で増額した借入金の返済と売上減少による返済原資の減少

■ レビュー

社会保険料の未払金や借入金のリスケジュール、コロナ融資の返済も始まるため、早期にお相手をお探ししないといけない状態だったが、

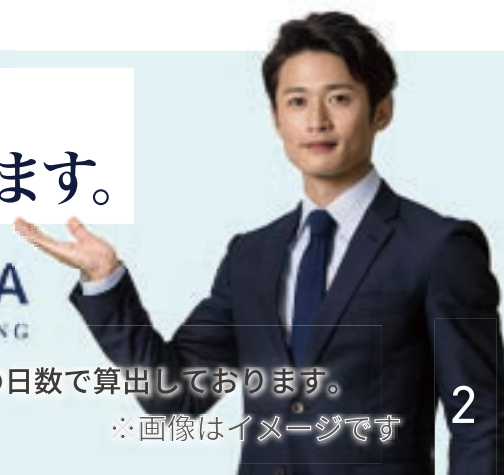
TOP 面談実施から**約 10 日後**に**最終契約書締結**まで進めていただいた。

M&A成約まで
最短37日

独自ネットワークで好条件での
売却買収実績

中間金・着手金
完全無料

お問合せ
お待ちしております。



※1 2022年5月～2023年9月時点の最短成約実績。初期接触から制約までの日数で算出しております。

※2 譲渡企業様に限りません。

※画像はイメージです

具体的な 成約事例

CASE03



売上規模	8,000～9,000万円
事業内容	インバウンド コールセンター業
売却価格	—円
エリア	東京都
譲渡理由	代表高齢のため

■ お悩み内容

事業拡大に伴う余力不足

■ レビュー

高齢になり更に借入金を増やして事業拡大する余力がなかったが、今回のM&Aで良いお相手と出会うことができ、自分ひとりではできなかったことができるようになった。

自分が好きな営業に集中することができ、**従業員の将来に安定**をもたらすことができた。

売上規模	1～2億円
事業内容	勤怠管理システム 及び受託開発業
売却価格	約3,500万円
エリア	北陸地方
譲渡理由	後継者不足 更なる事業拡大のため

■ お悩み内容

コロナ禍で半導体が入手困難になったことによる業績の悪化

■ レビュー

コロナ禍の影響で半導体が手に入らないことが原因で、業績が一部悪化していた。パチンコに関する機器開発から保守に強みをもつ買い手様をご紹介いただき、**業務提携**からスタートした。

業務提携の中で、高い技術に買い手様から**強いシナジー性**を感じていただき、**成約**に至った。

CASE04

