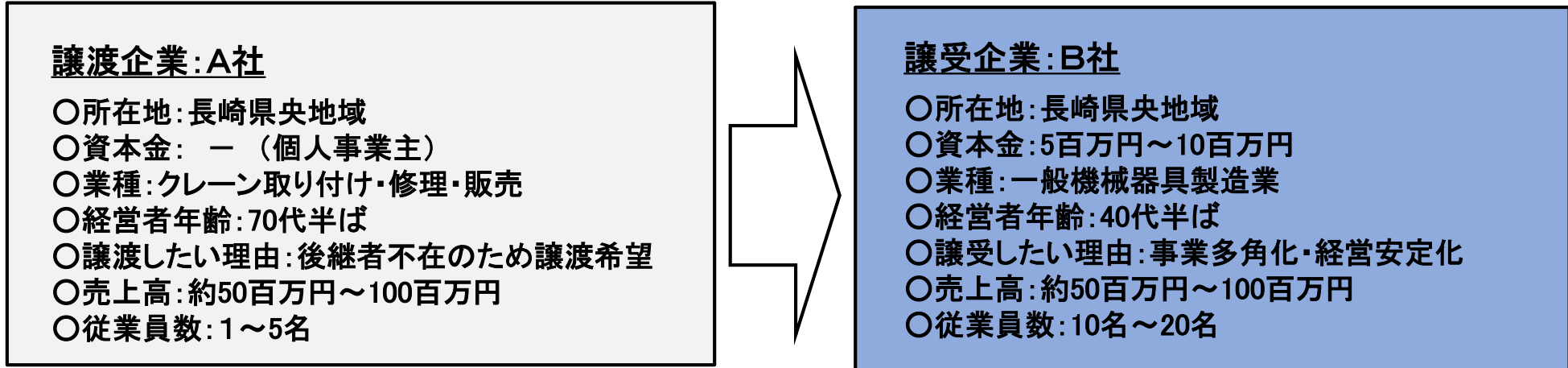


## ◆ 廃業検討していた事業所の長年培ってきた技術が守られた事例



## ■ マッチング概要

### ① センター取り組んだ経緯

譲渡側のA社の事業主は、長年腰痛に悩まされていたこと、また高齢であることから事業の廃業時期を模索していた。B社はA社の事業を引継ぐ意向があり、当事者同志で交渉を進めていた。しかし、事業譲渡額や従業員の継続雇用の問題が表面化し、これ以上進展しない可能性を感じた譲受側のB社社長より、地域の会議所を経由してセンターに支援要請があった。

### ② マッチングに至るまでの課題及び解決策

当初はA社事業の主體的立場であった従業員が事業譲渡を機に退職する意向で、交渉が難航した。そこで、マッチングコーディネーターによる二次対応に移行し問題解決のための支援を行い、併行してセンターも両社をサポートした。また、B社がA社を買い取るための資金については、日本政策金融公庫の制度融資を活用し準備した。

### ③ 譲渡契約成立後の譲渡企業・譲受企業の状況

最終的にA社の従業員はB社の正社員として再契約。A社の代表者もB社のアドバイザーとして事業をサポートしている。B社は、A社の事業引継ぎにより、事業の多角化と経営の安定を実現した。