



バイク店 「閉めたい」「売却したい」と お悩みの経営者様、ご相談ください。

「オートバイ流通新聞」では、
専門家の経営コンサルタントと連携し、
バイク販売店様の「会社・事業の譲渡」などの、
ご相談・課題解決に寄り添ったサポート・
ご提案を行っています。

企業価値調査前まで
相談 無料

無料相談・お問合せ(秘密は厳守)
<https://autobi-r.net/contact/>

会社や事業を、譲受ご希望の方(買い手)も、上記のお問合せよりご連絡ください。



「会社・事業の譲渡」の主な内容

資産や在庫車の適正評価額算定

資産をはじめ、バイク流通市場に合わせた、適正な評価額で査定致します。



「会社・事業の譲渡」の進め方

- ① 初期相談・ヒアリング (無料)
- ② 企業価値の評価 (着手金が発生)
- ③ スキームの立案と資料作成
- ④ 買い手(譲受先)候補の探索
- ⑤ 交渉支援
- ⑥ デューデリジェンス(DD)対応
- ⑦ 最終契約・クロージング支援
- ⑧ PMI(ポスト・マージャー・インテグレーション)

① 初期段階の相談・ヒアリング（無料）

- ・ 会社や事業の現状把握（財務、法務、事業内容、組織など）
- ・ 譲渡希望の背景、目的の明確化（引退、資金確保、後継者不在等）
- ・ 譲渡スキーム（株式譲渡、事業譲渡、合併、事業承継など）の検討

② 企業価値の評価（バリュエーション／着手金が発生いたします）

- ・ 財務諸表の分析
- ・ DCF（ディスカウント・キャッシュフロー）法、マルチプル（市場比較）法などによる企業価値算出
- ・ 市場動向や競合状況の調査

③ スキームの立案と資料作成

- ・ ノンネームシート（匿名概要）や IM（インフォメーションメモランダム）の作成
- ・ 譲渡形式の選定（株式譲渡、事業譲渡、会社分割など）

④ 買い手（譲受先）候補の探索

- ・ 業界内の戦略的買収先のリサーチ、M&A マッチング
- ・ 秘密保持契約（NDA）締結後に詳細資料提供

⑤ 交渉支援

- ・ LOI（基本合意書）作成、交渉
- ・ 株価や譲渡条件の調整
- ・ 税務、法務、用条件等の整合確認

⑥ デューデリジェンス(DD)対応

- ・ 買い手側による財務、法務などの調査支援、必要に応じて外部専門家（弁護士・税理士）などと連携

⑦ 最終契約・クロージング支援

- ・ 契約書（SPA 等）の作成、チェック
- ・ クロージング（資金受渡、登記等）のサポート

⑧ PMI（ポスト・マージャー・インテグレーション）

- ・ 経営統合（理念、戦略、マネジメントフレームの統合）
- ・ 業務統合（業務、インフラや人材、組織、拠点の統合）
- ・ 意識統合（企業風土や文化の統合）

※PMI＝M&A 後の統合効果を最大化するための統合プロセス。

費用について

調査費用等(税別)

譲渡取引（売り手）	料金
着手金（調査資料等）	50万円

※上記の着手金は、相談段階では発生いたしません。

※譲渡人（売り手）および譲受人（買い手）が、関東1都3県（東京、神奈川、千葉、埼玉）以外の場合は、上記手数料のほかに交通費等を当社で別途承ります

※当社では、本件仲介において譲渡人（売り手）から、資料作成や一部地方への交通旅費、着手金以外は基本的に報酬を受け取ることはありません

※弁護士等の支援のご依頼を頂いた場合は、別途で弁護士等の費用を承ります

担当経営コンサルタント



西 泰宏 氏のプロフィール

中小企業診断士として、製造業・サービス業・小売業など幅広い業種での事業計画・経営計画の策定に豊富な実績を有する。M&A 領域において、被買収企業の企業価値向上に向けた事前支援から、双方にとって最適なマッチングの実現、さらには M&A 後の組織体制強化・業務定着支援まで、一貫通貫で伴走することを得意とする。単なる売買にとどまらず、M&A を企業成長の戦略的手段と捉え、中長期的な企業価値向上を支援いたします。

◆ ◆ ◆
無料相談・お問合せ(秘密は厳守)

<https://autobi-r.net/contact/>

**譲受ご希望の方(買い手)も、
上記のお問合せよりご連絡ください。**

