

差出人: 則竹愛 <noritake@batonz.co.jp>  
送信日時: 2025年10月1日水曜日 18:06  
宛先: [REDACTED]  
CC: 宮原様  
件名: Re: 再度のご確認とお願い

[REDACTED]様

お世話になっております、則竹です。

承知いたしました、それではメールでやり取りを継続させていただきます。  
以下、インラインで失礼いたします。

・なぜ当方に無断で買い手候補を虚偽の理由で断ったのか、その判断の「意図」

＜虚偽の理由で断った理由＞

batonzでは引継ぎ後の買い手側の資金ショートなどの買い手側の責任によるトラブルを未然に防ぐため、買い手候補様の審査を行っております。

実名開示依頼が行われた際に、売り手様に買い手候補様の情報が共有される前にこの審査対応が行われまして、買い手候補様から決算資料が出てきた結果難しいと判断された場合には、見送りとなるという社内オペレーションに沿った対応を行ったということが本件が起こった理由となります。

買い手候補様に M&A の意欲を損なわせない範囲で(他のより小規模な事業譲渡の件など検討可能なものもあることから)お伝えするのに現状そのような表現になってしまっておりました。

社内共有し、より売り手様買い手様双方に齟齬のないかたちで伝わるよう表現を改めるよう関係部署に伝達し改善させていただきます。

＜その判断の「意図」＞

引継ぎ後の買い手側の資金ショートなどの買い手側の責任によるトラブルを未然に防ぐ意図で対応を行っております。

・当初の「譲渡価格がネック」とする判断の「誰による、何に基づく、何の目的か」の説明(根拠と責任の所在)

「譲渡価格がネック」と判断したのではなく、他の募集中の売り手様の傾向からしますと、マッチングしはじめて最初の1か月程が最も引き合いが多く、その際にマッチングが不調な場合に価格を引き下げることによって(すそ野が広がり)新たなマッチングが入る可能性があるという事実から、マッチングの促進を目的に価格の引き下げも一案ですが、ご譲渡のタイミングなど鑑みいかがですか、といったことをお伝えし、今後の対応について相談をしたかった背景がございます。

・今後同様のことが起きないための「体制整備」および「責任の所在」

体制整備につきましては、買い手候補様の審査後のコミュニケーションにつきまして再検討し、既に運用体制を変更しております。

今回の件につきましては、当社の対応に至らない点があり大変申し訳ございませんでした。

則竹