

## 資料5

チームメンバー、アドバイザー  
イザリースタッフ限り

# 事業譲渡手法等に係る課題／検討事項について (たたき台)

## 【検討の視点】

- 発注者支援業務等からの速やかな撤退（出来る限り3年を目途）に当たって、出来る限り雇用を確保するためには、どのような取組が必要か。
- 発注者支援業務等に係る技術・ノウハウを出来る限り他の民間事業者が継承していくためには、どのような事業譲渡手法等が適切か。
- 競争確保の観点から大手事業者と地元中小事業者の参入バランスを図るためには、事業譲渡手法等をどのように組み合わせるのが適切か。
- 建設弘済会等の職員の不安を取り除き、改革に協力してもらおう環境づくりのためには、どのような配慮が必要か。

I. 事業譲渡手法等の枠組み整理のアプローチ方法

1. 譲渡対象事業の範囲の場合分け
2. 課題整理の切り口
3. 的確な事業遂行の観点から発注者として譲渡先に求める条件

II. 事業譲渡の実行

1. 事業譲渡契約の内容
  - (1) 事業譲渡の構成財産 (2) 譲渡価格の算定方法 (3) 譲渡代金の支払方法
  - (4) 職員の雇用引継ぎ (5) 競業禁止
2. 事業譲渡に係る交渉の進め方
  - (1) 譲渡先の募集 (2) 譲渡条件の設定 (3) デューデリジェンスに係る対応
  - (4) 譲渡先の決定手続
3. 事業譲渡契約に際しての手続等
4. 独占的な譲受の制限

III. 人事管理のあり方

1. 人事労務関係の実務の手順
2. 雇用の確保（再就職支援）
  - (1) 事業譲渡、個別転籍による雇用の維持 (2) その他の再就職支援
3. 当分の間の業務に必要な人材の確保
4. 必要資金の確保
5. その他