

Solution FILE

from 台湾

化学メーカーA社様
工場の売却

スタート台湾設立当時(1987年)は日系企業の工場進出(購入)がほとんどでしたが、最近では中国大陸や東南アジアなどへの工場移転や、経費節減のための統廃合が多くなっています。

◎物件売却の流れ

査定

査定報告・アドバイス

専任契約

売却活動

条件折衝

契約

引渡し

古い製造拠点の工場を売却したい。 商慣習の異なる海外での売却を、 査定から引き渡しまで日本語でサポート。

背景

人件費の高騰や競争力の低下。
既存の工場撤退へ。

A社様は37年前に工場を設立、一時は80人前後の従業員にて稼動しておりましたが、2~3年前から事業廃止か工場廃止を検討。台湾における人件費の高騰とマーケットでの競争力が低下した今、台湾で製品を生産するよりも、完成品を日本本社から輸入した方がコストも手間も節約できるという判断を下し、工場の閉鎖を決意。結果的に台北には販売機能の会社だけを残すことにしました。



所有土地 20,257㎡ 建物 9,261㎡

提案

売却におけるリスクと商慣習の違いを説明
安心感でスタート台湾に売却を依頼。

台湾では工場を売却する際、売主が土壌汚染の検査をすることが法律で義務付けられています。A社様は汚染が検出されることを不安に感じられていましたが、弊社は汚染の調査・分析を行い、対策を講じて売却することを提案。査定額だけでなく、トータルでのサポート体制もご評価いただきました。

強み

両国間の取引における
商慣習の理解とスピード感が強み。

台湾での不動産売買は日本の商慣習とかなり異なります。売主は決済前に権利書を渡したり、決済が終わる前に税金の納付があったりと、日本の商慣習に慣れた売主から見ると多くの不安要素があります。今回のA社様の売却の過程でも、専任の媒介契約締結から引き渡しまでの6ヶ月の間、常に売主(日系企業)と買主(台湾企業)の間に立ち、相互理解に努めました。その結果、売主の現地法人および本社にもご納得いただける交渉が成立し、契約を締結することができました。

Solution
POINT

- 過去 33 件の日系企業工場売却実績による安心感。
- 他国における売却のリスクや商慣習の違いを分かりやすく、日本語で説明。