

# No4. 売り手支援型 – 経営資源の引継ぎを実現させるための支援 –

業種 製造業      本社所在地 北陸地方      事業内容 樹脂製品製造      資本金 30百万円超      従業員数 20名弱      代表者(年齢) 60代(68歳)

## 引継ぎに係る取組の内容

### 経営資源の引継ぎに取り組んだ背景

- 業歴長く、長期に渡る取引先を有する製造業
- 代表者の子息は会社を継ぐ意志なく独立済。将来的な廃業も視野に入れていたものの、取引金融機関の薦めもあり、金融機関から紹介を受けた経営資源の引継ぎに着手
- 従業員の雇用継続、取引先との継続取引を最低条件とし交渉し、経営資源の引継ぎを実現

| 支援の種類 | 引継ぎの形態 | 引継ぎの完了時期 |
|-------|--------|----------|
| 売り手支援 | 株式譲渡   | 2021年1月  |

| 譲受先(相手先)を知ったきっかけ   | 引継ぎを決めた理由  |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>取引金融機関(関与専門家)からの紹介</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>後継者不在</li> <li>相手先の当社事業内容の理解と継続の意思</li> </ul> |

| 引継ぎにあたり実施した事項   | 譲受先(相手先)とのコミュニケーションの詳細  |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>関与専門家に協力してもらい、引継ぎにあたってのオーナー業務の棚卸を実施した</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>関与専門家を交えてのコミュニケーションであった事に加え、引継ぎ先は既存取引先であった事から、比較的当社への理解も深くスムーズに進める事ができた</li> </ul> |

### 引き継ぎに取り組むにあたり苦労したこと

- 交渉相手が既存取引先であった事からの心情面での不安や、従業員の理解が得られるかという心情面での不安があったこと
- いずれも、関与専門家に相談しながら、話をする時期、話し方や交渉方法など支援いただき、スムーズな引継ぎが実現できた

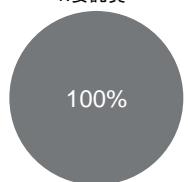
## 外部専門家による支援の内容

| 外部専門家等の業種 | 外部専門家等から受けた支援の内容   |
|-----------|--|
| 地方銀行      | <p>事前相談 → 着手 → 交渉 → DD → クロージング</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>交渉全般のサポートと各種資料作成</li> <li>企業精査(デューデリジェンス)の設営</li> <li>最終契約書締結に係るアドバイス等</li> </ul> |
| 支援を受けた経緯  |  |
| 既存取引先     |  |

## 譲渡先(相手先)概要

|      |       |
|------|-------|
| 都道府県 | 北陸地方  |
| 業種   | 製造業   |
| 従業員数 | 150名超 |

## 補助対象経費の内訳

| 経費の内訳   | 補助金の使途                                     |
|---|--|
| <p>1. 委託費</p>  <p>100%</p> | <p>1. 委託費：<br/>アドバイザー業務委託契約費(着手金・成功報酬)</p> |

## 引継ぎによる地域経済への貢献

| 引継ぎによる地域の需要及び雇用の維持・創出   | 引継ぎによるシナジーを活かした経営革新等の予定  |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>当社の従業員の雇用は全員維持された</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>同業ではあるが、技術的な領域が異なるため、今後シナジー効果を発揮し新規受注の獲得、企業拡大を目出していく方針</li> </ul> |

## 経営資源の引継ぎを検討されている事業者の方へ

- 後継者不在、という事は今の時代当たり前である、この現実を目を向けて対策を打たない事には従業員、取引先に多大な迷惑をかけてしまいます
- 当社で言えば取引金融機関等、周り相談できる相手がいるはず。是非一歩踏み出してほしい。

# No5. 売り手支援型 – 経営資源の引継ぎを実現させるための支援 –

業種 **建設業**      本社所在地 **北陸地方**      事業内容 **土木建築工事**      資本金 **10百万円**      従業員数 **10名強**      代表者(年齢) **70代(76歳)**

## 引継ぎに係る取組の内容

### 経営資源の引継ぎに取り組んだ背景

- ・ 県内を中心に土木建築工事の施工業を経営。有資格者中心に施工技術の高さが特徴
- ・ 北陸新幹線開業等で建設需要旺盛であったが、新型コロナウイルス感染拡大の影響で受注減少
- ・ 代表は75歳を超えているが、親族・従業員に後継者無し
- ・ 従業員の全員雇用や既存取引先との取引継続を前提として経営資源の引継ぎを実現できる譲受先を探すこととした

| 支援の種類 | 引継ぎの形態 | 引継ぎの完了時期 |
|-------|--------|----------|
| 売り手支援 | 株式譲渡   | 2021年1月  |

| 譲受先(相手先)を知ったきっかけ   | 引継ぎを決めた理由   |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 取引金融機関(関与専門家)からの紹介</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 従業員の雇用を維持したくM&amp;Aによる事業譲渡先を探していたところ、近県の土木工事会社が興味を示したため</li> </ul> |

| 引継ぎにあたり実施した事項  | 譲受先(相手先)とのコミュニケーションの詳細  |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 専門家の選定</li> <li>・ 基本合意契約締結</li> <li>・ DDの実施</li> <li>・ 株主譲渡契約締結、クロージング</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 基本的には専門家を通じてコミュニケーションを取った</li> </ul> |

### 引き継ぎに取り組むにあたり苦労したこと

- ・ 相手方へ提出するにあたり、過去の自社の財務・営業資料の整備が必要であったこと
- ・ クロージング時の従業員への説明について、理解が得られるか不安であったものの、外部専門家のアドバイスをもらいながら、準備を進めた

## 外部専門家による支援の内容

| 外部専門家等の業種 | 外部専門家等から受けた支援の内容   |
|-----------|--|
| 地方銀行      | <p>事前相談 → 着手 → 交渉 → DD → クロージング</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 交渉全般のサポートと各種資料作成</li> <li>・ 企業精査(デューデリジェンス)の設営</li> <li>・ 最終契約書締結に係るアドバイス等</li> </ul> |
| 支援を受けた経緯  |  |
| 既存取引先     |  |

## 譲渡先(相手先)概要

|      |       |
|------|-------|
| 地方   | 北陸地方  |
| 業種   | 総合建設業 |
| 従業員数 | 20名超  |

## 補助対象経費の内訳

| 経費の内訳   | 補助金の使途                         |
|---|--------------------------------|
| <p>1. 委託費</p>  <p>100%</p> | <p>1. 委託費：<br/>M&amp;A成功報酬</p> |

## 引継ぎによる地域経済への貢献

| 引継ぎによる地域の需要及び雇用の維持・創出  | 引継ぎによるシナジーを活かした経営革新等の予定   |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 当社の従業員は全員雇用維持された</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 譲渡先、譲受先は同県の隣接する市をそれぞれ事業エリアとしているため、今後はグループシナジーを活用し受注増加に繋げ、地域活性化に貢献</li> </ul> |

## 経営資源の引継ぎを検討されている事業者の方へ

- ・ 既存取引銀行から声を掛けられ経営資源の引継ぎを実現する事ができた。
- ・ 後継者がいない場合、談しづらい悩みではあるが、金融機関など信頼できる機関へ相談するべきだと思います。

# No6. 売り手支援型 – 経営資源の引継ぎを実現させるための支援 –

業種 サービス業      本社所在地 関東地方      事業内容 映像制作業      資本金 10百万円超      従業員数 10名弱      代表者(年齢) 50代(59歳)

## 引継ぎに係る取組の内容

### 経営資源の引継ぎに取り組んだ背景

- 映像制作事業を主業務とし50年以上の歴史を持つ会社
- 今般のコロナの影響で、映像制作自体ができない環境となり、特に約2割を占める海外制作は今なお再開が見通せない状況が継続
- 6年前に急逝した前社長（創業社長）の後継となった現社長（前社長の妻）も高齢となったが、親族・従業員に後継者は不在
- コロナ禍にあってもこの会社を安定的に運営し、社員を継続雇用できる引継ぎ先を探すことが従業員、取引先にとって必須と考え事業譲渡を決意

| 支援の種類 | 引継ぎの形態 | 引継ぎの完了時期 |
|-------|--------|----------|
| 売り手支援 | 事業譲渡   | 2021年1月  |

### 譲受先（相手先）を知ったきっかけ

- 会社顧問等の士業からの紹介/営業

### 引継ぎを決めた理由

- 現社長の高齢化及び後継者の不在
- 会社の安定運営による従業員の雇用継続

### 引継ぎにあたり実施した事項

- 過去の財務資料の整備や、議事録などの整備、規程類の見直し

### 譲受先（相手先）とのコミュニケーションの詳細

- 技術力が高く発注先との信頼を築いている従業員が自社の資産価値であることを買い手候補企業にも十分理解してもらい、継続雇用を交渉の前提とした

### 引き継ぎに取り組むにあたり苦労したこと

- 事前のFA事業者とのやりとりの中で、各種規程が整備されていない事が判明し、対応が大変であったこと

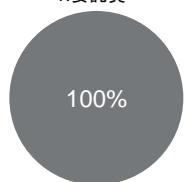
## 外部専門家による支援の内容

| 外部専門家等の業種 | 外部専門家等から受けた支援の内容   |
|-----------|--|
| 民間FA事業者   | <p>事前相談 → 着手 → 交渉 → DD → クロージング</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>買い候補先の探索</li> <li>交渉、契約の実現支援</li> </ul> |
| 支援を受けた経緯  | 既に取引のある金融機関からの紹介/営業  |

## 譲受先（相手先）概要

|      |       |
|------|-------|
| 地方   | 関東地方  |
| 業種   | 映像制作業 |
| 従業員数 | 20名超  |

## 補助対象経費の内訳

| 経費の内訳   | 補助金の使途                                   |
|---|--|
| <p>1. 委託費</p>  <p>100%</p> | <p>1. 委託費：<br/>専門業者へのアドバイザー手数料（成功報酬）</p> |

## 引継ぎによる地域経済への貢献

| 引継ぎによる地域の需要及び雇用の維持・創出  | 引継ぎによるシナジーを活かした経営革新等の予定  |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>従業員は全員雇用継続となった</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>買い手企業の関連会社である衣料品販売企業とのシナジー効果（映像技術を使ったECサイトでの販売など）で売上拡大を目指す</li> </ul> |

## 経営資源の引継ぎを検討されている事業者の方へ

- 小規模事業者でもM&Aに挑戦できる事を理解してもらいたい。
- 今回のような補助金をうまく使ってもらいたい。