

No10. 売り手支援型 – 経営資源の引継ぎを促すための支援 –

業種 製造業 本社所在地 九州地方 事業内容 清酒の醸造および販売 資本金 9百万円超 従業員数 10名弱 代表者(年齢) 70代(79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

- 清酒の醸造および販売を実施。自社での販売先開拓や、卸を通さない取引の拡大に取り組むも、コロナの影響で飲食業界の消費激減の煽りを受け、既存客との取引は減少傾向
- 足元では新規客との取引開始や海外需要の獲得により昨年並の売上高を維持するも、今後の地域における醸造文化の維持発展、中長期的な雇用、ブランド等の継続のために、M&A仲介会社の協力を受けながら、国内の同業他社を中心に、事業の継続を託す先の探索が必要と判断

支援の類型

引き継ぎの推進状況・実施した取組

売り手支援

- 複数M&A仲介会社と接触し選定を進め、一社とアドバイザー契約を締結、当該M&A仲介会社に順次資料提出
- M&A仲介会社より買い手候補先へのアプローチを実施中

引き継ぎに取り組むにあたり苦労したこと

- 初期的な譲渡の条件の決定にあたり、譲渡価格含めた希望をどうするか検討したこと
- 相手先の探索について、現在進行中であるが最適な相手が見つかるかということ

外部専門家による支援の内容・経費の内訳

外部専門家等の業種

支援を受けた経緯

補助金の使途

民間M&A仲介会社

会社顧問等の士業からの紹介/営業

- 候補先の発掘費用、基礎資料作成の着手金
- 企業評価料

外部専門家等から受けた支援の内容

事前相談 着手 交渉 DD クロージング

- 当社の属する業界におけるM&A事例の調査
- 買い手候補先のリスト化や資料作成（ノンネームシート、企業概要書や企業価値算定書）作成
- 買い手候補先へのアプローチの実施

経営資源の引継ぎを検討されている事業者の方へ

- 紹介や補助金など、きっかけは様々ではあるが、是非挑戦してもらいたと思います。

No11. 売り手支援型 – 経営資源の引継ぎを促すための支援 –

業種 卸売業 本社所在地 東北地方 事業内容 建設機械の販売・レンタル・修理 資本金 20百万円超 従業員数 10名弱 代表者(年齢) 50代(56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

- 建設機械の販売・レンタル・修理等の事業を実施。昨今のコロナウイルスの影響により工事数（公共工事・民間工事）が減少し、当社も工事数の減少に伴う受注数減少という形で影響あり
- 今後の先行きが不透明な中で自力での事業継続（成長）が難しいと考えるに至り、将来の事を考えて会社と従業員の引継ぎ先をFA・仲介会社の協力を受けながら探していくことを決意

支援の類型

引き継ぎの推進状況・実施した取組

売り手支援

- M&Aアドバイザーと業務委託契約を締結し、100%株式譲渡の手法を想定して交渉先（譲渡先）の探索に着手
- 具体的な交渉先は未定だが、継続して譲渡企業の探索を行う

引き継ぎに取り組むにあたり苦労したこと

- 着手する事で費用が発生すること
- 相手先の探索について、現在進行中であるが最適な相手が見つかるかということ
- 従業員への説明が不安である（今後実施予定）

外部専門家による支援の内容・経費の内訳

外部専門家等の業種

支援を受けた経緯

補助金の使途

民間FA事業者

既取引のある金融機関からの紹介/営業

- FA業者への業務委託費用（着手金）

外部専門家等から受けた支援の内容

事前相談 着手 交渉 DD クロージング

- 経営資源引継ぎの交渉先（譲渡先）の探索

経営資源の引継ぎを検討されている事業者の方へ

- M&Aは今や一般的であり、選択肢の1つとして検討してもいいと思います。

No12. 売り手支援型 – 経営資源の引継ぎを促すための支援 –

業種 卸売業 本社所在地 近畿地方 事業内容 天然皮革の卸売 資本金 非開示 従業員数 5名弱 代表者(年齢) 70代(79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

- 新規参入が少なく安定した皮革卸業を長年に渡り経営
- コロナの影響下、皮革業界全域で需要が減少、5月以降の取引先からの受託量は前年の50%を下回り、一部返済を猶予してもらうなど資金繰りにも影響
- オーナー兼社長も80歳に近づき、社内・親族内に後継者不在の状況下、廃業も視野に、従業員の雇用継続及び培ってきた天然皮革のノウハウの継続を目的とした事業譲渡を行うことを決めた

支援の類型

引き継ぎの推進状況・実施した取組

売り手支援

- 取引銀行からM&A仲介事業者の紹介を受け仲介契約を締結
- 当初計画比でスケジュールは後ずれしているが、1月に企業概要書の作成を終え、タッピング（相手探し）を開始

引き継ぎに取り組むにあたり苦労したこと

- 引継ぎに着手するにあたり、事前の作業として、大量の資料の準備と整備が必要であること
- 相手先の探索について、現在進行中であるが最適な相手が見つかるかということ

外部専門家による支援の内容・経費の内訳

外部専門家等の業種

支援を受けた経緯

補助金の使途

民間M&A仲介事業者

既取引のある金融機関からの紹介/営業

- 仲介業者への業務委託費用（着手金）

外部専門家等から受けた支援の内容

事前相談 着手 交渉 DD クロージング

- 企業概要書の作成
- 譲渡候補企業の探索

経営資源の引継ぎを検討されている事業者の方へ

- 費用はかかるが、専門家へ相談して確実に進めていくべきだと思います。
- 今回の補助金により、引継ぎに着手しようと踏み出せたので、こういった補助金は今後も継続してほしいと思います。