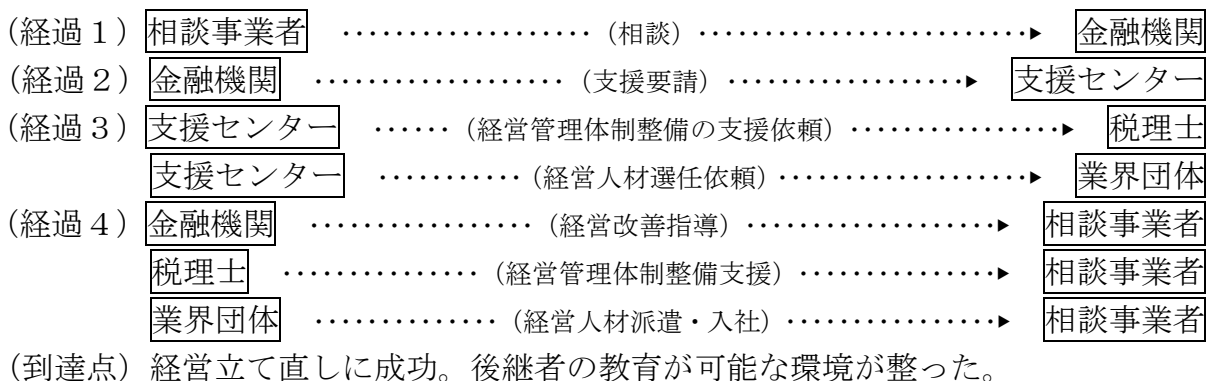


# 事業承継の成功事例

(静岡県事業引継ぎ支援センター殿よりご提供)

## 事例 1 : 経営人材を外部から招聘した事例

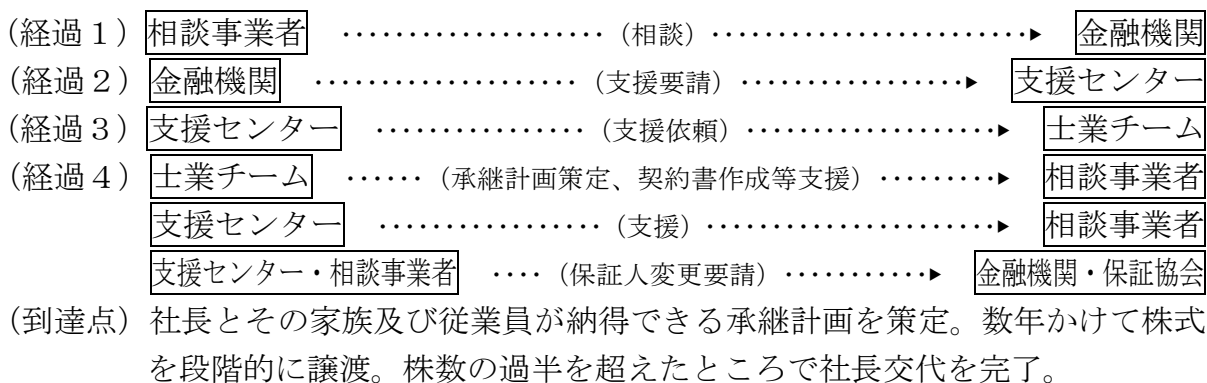
(出発点) 相談事業者は多店舗展開を行っている小売事業者。業績が急速に悪化。後継者の息子は大学に在学中。まず、経営を立て直したい。加えて、息子が自社に入社し次第経営者として教育したい。これらができる経営人材を外部から招聘したいとする意向を持っていた。



[注] 本資料において「支援センター」は「事業引継支援センター」を指す。

## 事例 2 : 従業員への承継を円滑に実現した事例

(出発点) 相談事業者は地元で 50 年以上続くサービス業。社長の息子に事業を引き継ぐ意思なし。優秀な従業員がいるので継がせたい。その従業員は同意するも手元資金に乏しい。社長家族を含む関係者が同意できる現実的な方法で従業員に事業を継がせたいとする意向を持っていた。



### 事例3：後継者バンクから後継者候補の紹介を受け承継を実現した事例

- (出発点) 相談事業者は従業員9名の飲食業。その経営者である創業者には後継者不在。従業員を後継者として事業を引き継がせたいとする意向を持っていたが、具体的な方策が分からずコミュニケーション不足から進展がなかった。
- (経過1) 相談事業者 …… (雑談の形で相談) ……▶ 金融機関
- (経過2) 金融機関 …… (支援要請) ……▶ 支援センター
- (経過3) 支援センター …… (意思確認と後継者バンクへの登録要請) ……▶ 後継者候補  
支援センター …… (支援依頼) ……▶ 公認会計士兼税理士
- (経過4) 支援センター …… (意思確認と譲渡条件の確定) ……▶ 相談事業者
- (経過5) 公認会計士兼税理士 …… (事業計画策定、契約書作成等支援) ……▶ 相談事業者・後継者候補  
支援センター …… (支援、譲渡条件の調整) ……▶ 相談事業者・後継者候補  
金融機関 …… (融資) ……▶ 後継者候補
- (到達点) 相談事業者は後継者バンクのスキームを活用して自信をつけた後継者候補(従業員)への引継ぎを受諾。後継者候補人材は入社。公認会計士兼税理士は創業者と後継候補人材を事業計画策定と契約書作成で支援。事後もフォロー。

### 事例4：同業者から事業を譲り受け経営統合に成功した事例

- (出発点) 支援対象事業者はA、Bの2社。A社は食品製造業を経営しておりX県内に販路を持っている。後継者不在のため、事業の引継ぎ先を探していた。一方、B社は同じく食品製造業を経営しているがX県内での売上が頭打ちで、事業拡大に向けた対策を考えていた。
- (経過1) A社(譲渡側) ◀… (双方が事業譲渡・譲受で折衝) …▶ B社(譲受側)
- (経過2) A社(譲渡側) …… (事業譲渡の相談) ……▶ 支援センター  
B社(譲受側) …… (事業譲受の相談) ……▶ 金融機関
- (経過3) 支援センター …… (企業評価・労務対策を依頼) ……▶ 税理士・社会保険労務士  
金融機関 …… (支援要請) ……▶ 支援センター
- (経過4) 税理士・社会保険労務士 …… (企業評価・労務対策を支援) ……▶ A社(譲渡側)  
金融機関 …… (融資) ……▶ B社(譲受側)  
支援センター …… (支援) ……▶ A社(譲渡側)・B社(譲受側)
- (到達点) B社はA社から事業を譲り受け両社は経営統合に成功。従業員全員の継続雇用も実現した。

## 事例 5 : 事業承継時の社内改革に向けた創業者説得の事例

(出発点) 相談事業者は 40 年前に社長夫妻が設立した従業員 10 名の建設関連業。社長の長男への事業承継にあたり、支払遅延等の発生している管理部門の経営改革が必要であると考えているものの、管理部門担当の社長夫人の説得が困難な状況。

- (経過 1) 相談事業者 …… (相談) ……▶ 支援センター
- (経過 2) 支援センター …… (支援依頼) ……▶ 公認会計士
- (経過 3) 公認会計士 …… (経営内容診断) ……▶ 相談事業者
- (経過 4) 支援センター …… (支援) ……▶ 相談事業者
- 公認会計士 …… (経営改善指導) ……▶ 相談事業者
- (到達点) 経営診断結果を踏まえ外部専門家 (公認会計士) の説得により、経営改革を社長夫人に納得してもらうことができた。また、2 人の子ども (長男および次男) への株式譲渡についても目途がつき、事業承継計画について関係者全員が合意できた。

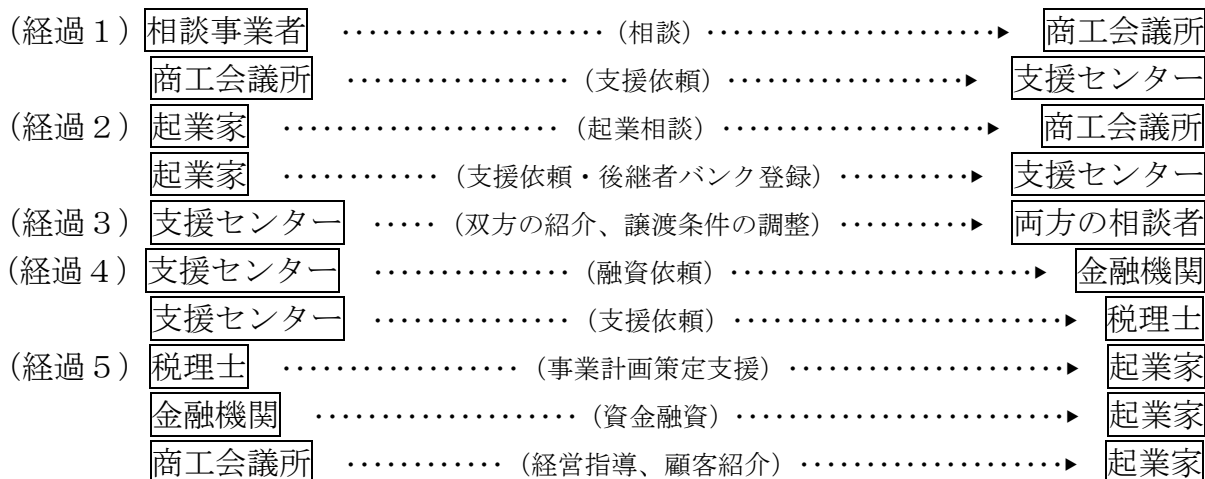
## 事例 6 : 移住希望者 (起業家) による第三者承継の事例

(出発点) 相談事業者は 35 年前に創業した地方自治体や企業向けのデータ入力サービス事業。4 年前に後継者不在を理由にジャスダック上場企業への事業譲渡を行うものの、常勤経営者の派遣や業務多角化への取り組みが依然として進まない状況であり、新たな事業承継者の紹介を希望。

- (経過 1) 相談事業者 …… (相談) ……▶ 顧問税理士
- 顧問税理士 …… (支援依頼) ……▶ 支援センター
- (経過 2) 移住希望者・起業家 …… (相談) ……▶ 移住相談センター
- 移住相談センター …… (支援依頼、後継者バンク登録) ……▶ 支援センター
- (経過 3) 支援センター …… (双方の紹介、譲渡条件の調整) ……▶ 両方の相談者
- (経過 4) 支援センター …… (融資依頼) ……▶ 金融機関
- 金融機関 …… (資金融資) ……▶ 移住希望者・起業家
- (経過 5) 顧問税理士 …… (経営指導) ……▶ 移住希望者・起業家
- (到達点) 支援センターおよび顧問税理士、静岡県移住相談センター、金融機関等による連携支援が成功して、移住希望者 (起業家) による事業承継が完了した。引き続き顧問税理士が経営指導に当たっている。

## 事例7：地元繁盛店の起業家による第三者承継の事例

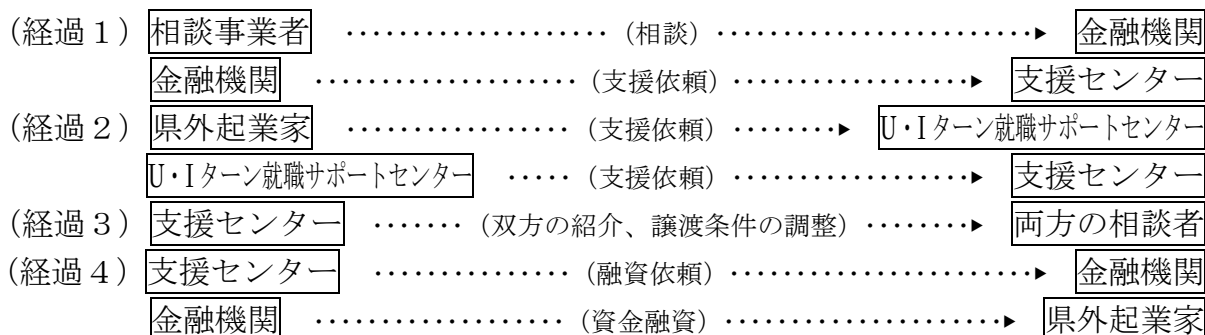
(出発点) 相談事業者は地元で繁盛する料理店だが、承継者不在により第三者承継を考えていた。一方、起業の意欲はあるものの、起業場所や事業内容で悩む起業家が支援を求めている。



(到達点) 事業者と起業希望者双方の相談を受けた商工会議所から支援センターに支援要請がなされた。支援センターは税理士、金融機関、商工会議所と連携して起業家による事業承継を支援し、無事承継が完了した。

## 事例8：県外からの経営者招聘による第三者承継の事例

(出発点) 相談事業者は老舗家具製造業を営んでいたが、後継者不在のため、第三者承継を考え、支援センターに相談していた。一方、県外で輸入家具販売業を営む起業家が後継者人材バンクに登録して、事業承継できる会社を探していた。



(到達点) 支援センターの仲介、支援により事業者と起業家の間で株式譲渡契約が締結され事業承継が完了した。老舗ブランド、生産拠点を維持しながら地元以外への販路拡大を目指して新たな事業展開を目指している。

## 事例 9 : 県外事業者から起業家への第三者承継の事例

(出発点) 相談事業者は東京の婦人卸会社で、全国各地に直営、F Cで店舗を展開していたが、社内の人材不足からX県内の直営店の撤退を検討していた。一方、団体職員だった起業家は団体の廃止に伴い起業を考え始め、創業支援を受けていた金融機関に紹介された支援センターの後継者バンクに登録。

- (経過 1) 相談事業者 …………… (相談) ……………▶ 商工会議所  
商工会議所 …………… (支援依頼) ……………▶ 支援センター
- (経過 2) 起業家 …………… (相談) ……………▶ 金融機関  
金融機関 …………… (支援依頼、後継者バンク登録) ……………▶ 支援センター
- (経過 3) 支援センター …………… (双方の紹介) ……………▶ 両方の相談者
- (経過 4) 支援センター …………… (融資依頼) ……………▶ 金融機関  
金融機関 …………… (資金融資) ……………▶ 起業家  
商工会議所 …………… (経営指導) ……………▶ 起業家

(到達点) 支援センターの仲介、支援により事業者は直営店からF C店に切り替え、F Cオーナーとなった起業家との間で店舗および商品を引き継ぐ合意がなされた。承継がなされず閉店となれば、地域の商店街に立地する店がまた一つなくなるところであった。

## 事例 10 : 周辺分野への進出を目指したM&Aの事例

(出発点) 相談事業者は工事業を営んでいたが、後継者不在のため、事業承継先を探していた。一方、建築設備業を営む後継事業者は民間向け事業が中心であったが、官公庁発注工事への事業拡大を企図し、M&Aの検討を開始した。

- (経過 1) 相談事業者 …………… (相談) ……………▶ 顧問税理士  
顧問税理士 …………… (支援依頼) ……………▶ 支援センター
- (経過 2) 後継事業者 …………… (相談) ……………▶ 金融機関  
金融機関 …………… (支援依頼) ……………▶ 支援センター  
支援センター …………… (双方の紹介) ……………▶ 両方の相談者
- (経過 3) 支援センター …………… (融資依頼) ……………▶ 金融機関
- (経過 4) 金融機関 …………… (資金融資) ……………▶ 後継事業者  
顧問税理士 …………… (経営指導、円滑な事業統合) ……………▶ 後継事業者

(到達点) 後継事業者は相談事業者の全株式を譲り受けて完全子会社化した。従業員はそのまま雇用維持できた。相談事業者は、建設業許可を持っていたことからM&Aにより受注の窓口が広がることとなり、相談事業者の顧問税理士による円滑な経営統合に向けた指導を仰ぎながら相乗効果で売り上げ増大を目指している。

## 事例 1 1 : 県外企業の買収による営業拠点拡大事例

(出発点) 相談事業者は県外で内装資材卸売業を営んでいたが、後継者不在のため、事業承継先を探していた。一方、内装装飾卸売業を営む後継事業者は県外での新たな営業拠点を探していた。

- (経過 1) 相談事業者 ..... (相談) .....▶ 金融機関  
金融機関 ..... (支援依頼) .....▶ 支援センター
- (経過 2) 後継事業者 ..... (相談) .....▶ 支援センター
- (経過 3) 支援センター ..... (双方の紹介) .....▶ 両方の相談者
- (経過 4) 支援センター ..... (支援依頼) .....▶ 経営コンサルタント・税理士  
経営コンサルタント ..... (M&A スキーム助言) .....▶ 後継事業者  
税理士 ..... (税務スキーム助言) .....▶ 後継事業者
- (経過 5) 金融機関 ..... (資金融資) .....▶ 後継事業者

(到達点) 支援センターは両相談者の仲介を行うとともに、経営コンサルタント、税理士、金融機関と連携して、後継事業者が相談事業者の全株式を取得し、子会社化するM&Aを成立させた。相談事業者は事業の存続および従業員の雇用が守られる一方、後継事業者は県外での営業拠点を新たに確保して、グループ全体の営業力強化につながった。また、相談事業所の経営者には後継事業者の後継者を派遣しており、当該後継者の企業経営に関する経験とスキルアップも図っている。

## 事例 1 2 : 地域の雇用維持を目的とした事業譲受の事例

(出発点) 相談事業者は弁当製造販売業を営んでいるが、赤字に苦しんでいた。同県内の同業者は事業を譲受することにより経営効率化ができるのではないかとして事業承継に名乗りをあげた

- (経過 1) 相談事業者 ..... (相談) .....▶ 金融機関  
金融機関 ..... (支援依頼) .....▶ 支援センター
- (経過 2) 後継事業者 ..... (相談) .....▶ 支援センター
- (経過 3) 支援センター ..... (双方の紹介) .....▶ 両方の相談者
- (経過 4) 金融機関 ..... (資金融資) .....▶ 後継事業者

(到達点) 事業譲渡後においても、相談事業者の屋号はほぼ元通りに残すとともに、従業員の雇用を守ることができた。後継事業者は経営効率化を図りながら、販売地域の拡大による販売増加と収益の黒字化を実現した。

以 上