

⑰ マッチングによる第三者への事業承継 支援事例

滋賀県商工会連合会

事例概要

由緒ある料理店であるA社(先代経営者で6代目)は、県内外に固定客が多く、長年に亘り愛され親しまれてきたが、平成20年3月に先代経営者が入院して以来、休業状態に陥っていた。先代経営者は平成20年6月に逝去。女将である夫人(B氏)は82歳と高齢で、夫婦に子供はいない。夫人は、由緒ある料理店を活用(建物・土地活用も含めて)して事業経営を希望する者を探していた。

一方、同県で食品加工業を営み自身が4代目となるC氏は、事業に対して熱心に取り組み自社の業績も順調に伸ばしていたが、現在の事業に関しては限界を感じており、事業基盤の強化を図りながら事業拡大を考えていた。

事業承継支援センター(支援センター)は、両社について事業承継ニーズ調査やマッチング相談会を通じて相談対応を行い、両者のマッチング支援を行ったものである。

支援の経緯

A社については、平成20年7月、支援センターが各商工会を通じて面談調査を実施していた際に相談を受けた案件である。

一方、後継者のC氏は、自身の事業展開においてビジネスパートナーとなる人物との出会いを期待して、支援センター主催の「マッチング相談会」に参加していた。

【支援の経過】

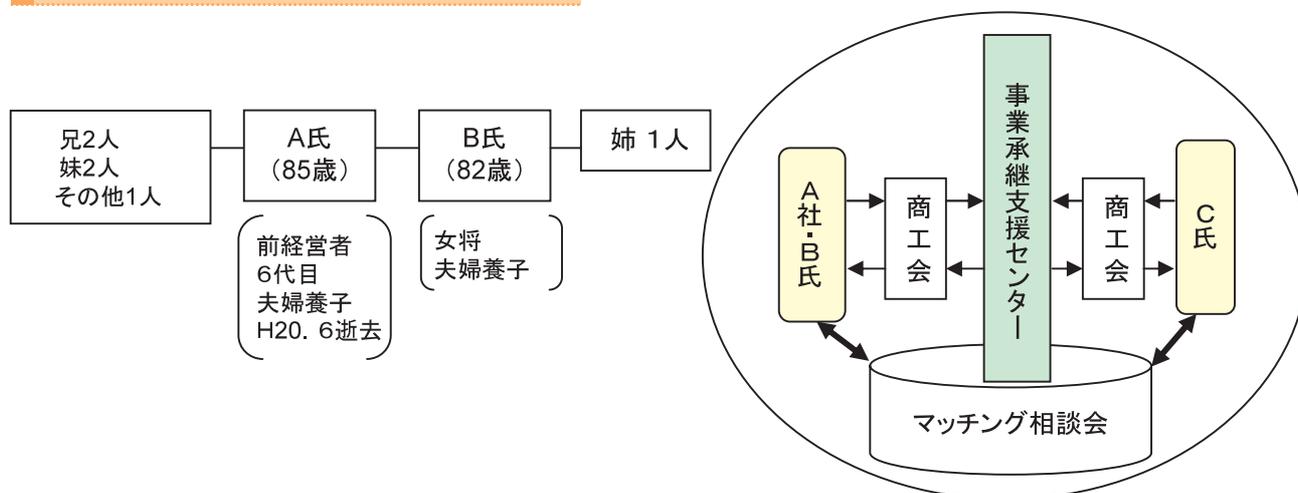
- 面談調査を通じてA社から相談。
- 応援コーディネーター(Co)による先代経営者の夫人(B氏)に対してヒアリングを実施(現状確認、支援に関する意向と詳細項目の確認等)。
- 「マッチング相談会」において、応援Coを通じて、C氏とB氏が面談。双方ともに好感触を得たことでマッチングを開始。
- C氏がA社を訪問(現地を視察)。専門家(税理士)を派遣し、A社の先代経営者の相続に関する「税務手続き」「準確定申告手続き」等の支援。また、法定相続人の洗い出しを行ったところ、6名に上ることが判明。引き続き、専門家による「遺産分割協議書」の作成支援を開始。
- C氏に対して、自社の経営革新の方向付け等に対してアドバイスを行うとともに計画策定の支援を実施(平成20年11月～)。

支援のポイント

- 企業や後継希望者を集め、相談者及び後継希望者との個別面談会を実施し、相互の相性を見極めるためのマッチング相談会を実施した。
- 先代経営者の死後、相続問題の整理と法的処理などが済んでいないA社について、問題の抽出と課題設定を行い、その解決を図ることを目的として専門家派遣を実施した。
- C氏に対し、事業の継続的成長を目的とし、自事業とA社の事業を連携させた新しいビジネスモデルの構築を支援、また、その計画を前提に事業承継を支援した。



家族関係図・当事者関係図



参考となる支援のポイント

- マッチング相談会の開催:「マッチング相談会」において面談を実施したことにより、経営者が後継者に託したい思いやマッチング先との相性などを応援Coが見極めることができ、支援対象の絞り込みができた。
- 当事者の事情に配慮した対応:マッチングを行うプロセスにおいて、当事者の事情に配慮した慎重な対応が必要。特に事業承継に関する支援については、情報漏えい防止の観点から、支援情報の厳格な管理や当事者への慎重な連絡、個室を使った面談など慎重な対応が必要。
- 相談者との信頼関係の構築:事業承継支援において、事業者との信頼関係の構築は必須である。よって、事業者の信頼を得ている支援者(本ケースでは掘り起こしを担当した指導員)と応援Coが連携することが重要である。

支援の成果・今後の見通し

A社先代経営者の遺産分割協議書の届け出により、相続問題が終了予定である。その後、応援Coによる事業承継計画書の作成支援を受けつつ、「地産地消」* を売りにした新たなビジネスモデルを取り入れたA社の営業を再開する予定である。また、B氏は「女将」として現役復帰することになる。

以上の達成により、支援の成果としては、

①地域の活性化と雇用拡大、②老舗(しにせ)の存続、③女将の生き甲斐づくり(女将業の継続)等に繋がるものとする。

今後は、C氏が進める新ビジネスプランの精度が高まるよう、継続的な支援を行う予定。

* 地産地消(ちさんちしょう):地域生産地域消費の略語で、地域で生産された農産物や水産物をその地域で消費すること。