

②0 マッチング支援により合併をまとめた 事業承継事例

(財)しずおか産業創造機構

事例概要 (支援企業1:株富士造園土木、支援企業2:有富士庭苑)

株富士造園土木は公共関連に強みを持つ株式会社組織の造園工事会社だが、代表者の体調不良等により、廃業等を検討していた。一方、有富士庭苑は有限会社組織の造園工事会社であり、民間工事に強みを持ち、公共工事関係への販路開拓を模索していた。当支援センターでは合併業務を得意とする専門家を派遣し、企業風土が異なる企業同士の合併案件をまとめあげ、継続企業として新たな事業スタートを切るに至ったもの。

支援の経緯

【支援開始区分】

事業承継問題に悩む株富士造園土木と販売拡大を希望する有富士庭苑からそれぞれ当支援センター宛に相談が寄せられた。

【支援経過】

平成21年4月:株富士造園土木からは事業承継について相談、一方有富士庭苑からは販路拡大の相談があったもの。当支援センターがお互いの存在を知っていた両企業のマッチングを企画。
平成21年5月:両企業合意の上、合併支援を決定
平成21年5月～7月:合併支援に携わった経験のある中小企業診断士を派遣
平成21年8月:合併会社である株富士庭苑を設立



支援の概要

【応援Coの役割】

廃業を視野に入れていた企業と社業拡大を希望している企業をマッチングさせるとともに、合併支援に詳しい中小企業診断士と連携しながら、両企業にとって中立的な立場を維持し、合併全体の工程管理を行った。

【他の支援者等(専門家・実務家等)の役割】

派遣した中小企業診断士は、税制上メリットのある税制適格合併スキームを提案するとともに、必要に応じ顧問税理士の協力を得ながら、合併における注意事項を両企業にアドバイスを行った。また、企業風土が異なる企業同士の合併であることから、円滑な融合が出来るように新たな「経営理念」の策定を強く助言し、策定を全面的にサポートした。

【支援概要】

(STEP1)ニーズの把握

株富士造園土木は代表者の体調の悪化により事業の継続が困難になっている。他方、有富士庭苑は事業拡大を計画していたが、公共工事関係の販路を短期間で開拓できないか模索していた。

(STEP2)ニーズの整理

従業員の雇用維持の観点から廃業でなく事業売却の可能性を探り、また、事業拡大の手法として事業買収を一つの手段として検討する必要がある。

(STEP3)課題解決の方向性

両企業のマッチング及び合併スキームの提案を行うとともに、契約締結に際しての諸注意等をアドバイスし、「経営理念」の策定を助言、サポートした。

支援の成果・今後の見通し

【支援の成果】

従業員の雇用維持だけでなく、両企業の強みを活かし、弱みを補う合併を行い、企業を新たな形でスタートとさせることに成功した。

【今後の見通し】

株富士造園土木の社長は新会社の専務としてできるだけバックアップするなど企業内の融和を進めているが、さらに融和を進めるために労務関係の整備を行い、早期に合併効果が出るような工夫を支援していく予定。



支援のポイント

（マッチングに関する支援ポイント）

- ・売却・廃業を検討していた企業、同業ながら販路拡大を志向していた企業との双方のメリットを十分に理解させながら進展させたことが奏功した。
- ・デメリットを慎重に見極める必要もあるが、当座の資金を必要としない合併も後継者がいない企業が行う事業承継の一つの手法である。
- ・手続が煩雑であり、確認事項が多い合併や事業譲渡などは一つの機関が独力で対応するのではなく、地域の各種専門家と早期の段階から連携し、対応するべきである。

事業者の声／支援の展開余地（参考となる支援のポイント）

（株富士造園土木の代表者）

- ・時間的な制約のある中で、支援センターの関係者の協力により希望日までに合併できたことに対し、大変感謝している。今後も労務関係の整備等でもご支援いただきたい。

