

⑳HP上に開設した事業承継情報バンクによる 事業承継事例

徳島県商工会連合会

事例概要 (支援企業1:葬祭業企業、支援企業2:(有)大城石材店)

後継者のいない事業譲渡企業は、長年地域で葬祭業とギフトショップを経営してきたが、後継者がいないため葬祭事業部の事業譲渡を希望していた。第二の経営の柱を模索していた事業譲受企業は、昭和元年に現経営者の祖父が徳島県南部で墓石の製造・販売業として創業した。ピーク時の平成10年には売上高1億7千万円を計上するも、墓石の需要が減少し、それに伴い近年売上高が減少、新たな取り組みが急務となっていた。両企業を本会HP上に独自に開設した「事業承継情報バンク」を通じて窓口相談へと導き、他の支援策との連携により当支援センターが支援エリアを超えたマッチング(M&A)を成功させた事例である。

支援の経緯

【支援開始区分】

HP上に開設した事業承継情報バンクを通じてのマッチング支援

【支援経過】

H20年8月:譲渡企業と譲受企業に事業承継情報バンクを紹介

H20年9月:譲渡企業と譲受企業にヒアリングを行い、応援Coがニーズを整理

H20年10月:税理士と中小企業診断士を派遣

H21年4月:M&Aを実施

H21年9月:経営革新計画の承認

(STEP2)ニーズの整理

隣接業種である両企業をマッチングさせ、十分なサポートを行い、円滑にマッチングを行う必要がある。事業承継によるメリット・デメリットを把握・数値化し説明。さらに事業承継後の経営の安定を図ることを目標に支援。

(STEP3)課題解決の方向性

両企業が納得できる事業承継とするため、派遣した税理士により企業価値の算出とM&Aに伴う税務面での指導を行う。

譲受側の経営面での安定を図るため、派遣した中小企業診断士による事業承継後の事業プランの作成を支援する。

資金面での安定化を図るため、経営革新計画の承認と低利融資の実行を目標とする。

支援の概要

【応援Coの役割】

HPに事業承継情報バンクを開設し、徳島県下全域の情報を常に把握し、即座に情報提供できる状態にしていた。

事業譲渡により譲渡側・譲受側にそれぞれどのようなメリットがあるかをわかりやすくアドバイスし、事業承継後の事業プランの策定を支援。

低利融資を受ける手段、事業の継続的発展のための手段として経営革新計画申請をアドバイスし認定を受ける。

【他の支援者等(専門家・実務家等)の役割】

派遣した税理士が事業譲渡を希望する企業の資産価値の算出について指導・アドバイスを行う。

派遣した中小企業診断士が譲受側の事業承継後の事業プランの策定を支援した。

【支援概要】

(STEP1)ニーズの把握

葬祭業経営者は後継者がおらず廃業を意識するも、出来れば事業譲渡を希望していた。市場縮小に危機感を覚えていた石材業経営者は新たな事業を模索していた。それぞれのニーズを受け、当支援センターのサポートを受け事業承継バンクを紹介、登録していた。

支援の成果・今後の見通し

【支援の成果】

売り手側と全く地域の異なる買い手側の要望を一致させることで無事、第三者間による事業承継(M&A)を成立することができた。

その結果、従業員の雇用継続と地域住民の生活を守ることができた。

買い手側の不安を軽減させる取り組みとして、経営革新事業計画の策定を支援することで無事、県知事の承認を受けることができ、これにより承継後のリスク軽減はもちろん、事業のPR及び譲渡に必要な資金を低利で受けることができた。

徳島県で初めて事業承継を活用した経営革新事業計画承認(異分野進出)事例ということで地元メディア等各方面から注目されるなど、事業開始にあたって非常に高いPR効果が得られた。

【今後の見通し】

譲渡側からのノウハウ、顧客等の経営資源の引き継ぎも順調に行われ、前経営者当時の売上高を維持するとともに、新たに自社の強みを生かした営業により、順調に事業計画以上の売上を達成すると考える。

支援のポイント

マッチングするうえで重要なことは、両社に事業承継することによるメリット、デメリットを定量化、定量化して解りやすく説明すること。特にメリット面においては、売り手側、買い手側それぞれにメリットを数値（データ）で算出、提示することで目に見えるメリット化に努める。なお、この数値は、あくまでも参考数値（基本となる数値）であることを事前に双方で確認しておく。

更に、譲渡を受けようとする企業には、承継後の事業が軌道に乗るよう継続して支援することで事業承継（M&A）成立後の事業の継続発展に向けての不安をなくすよう努める。

譲渡側には、譲渡後の生活に不安が残らないよう譲渡手法等の情報提供を行うことで譲渡後の不安を無くし、譲渡へ背中を押してあげた。

事業者の声

事業承継（M&A）についての手続きや譲渡後の生活、税金面で不安がありましたが、応援Coが分かりやすく、親身になって説明してくれましたので事業を譲渡することに踏み切りができました。

事業承継を受けた後、うまく事業を継続して行けるかどうか不安でしたが、応援Coがその手段としての経営革新事業計画策定を支援してくれましたので、その不安が無くなりました。

事業承継支援は、当社にはあまり関係のない無縁なものとしての認識でしたが、応援Coの支援・アドバイスにより、当社にとって一番メリットのある施策となりました。当社の状況を十分把握してくれた上での無理のないアドバイスをしてもらえたことが、成功へとつながったと思います。本当にありがとうございました。

事例把握に資する図表等

