

経済産業省 中部経済産業局 委託事業

愛知県事業承継・引継ぎ 支援センター

親族内・従業員承継や

後継者不在による

企業・事業の譲渡・譲受(買収)のことなら

愛知県事業承継・引継ぎ支援センターに

ご相談ください

公的機関なので
安心してご相談
いただけます

相|談
無|料

愛知県事業承継・引継ぎ支援センターでは、中小企業者の事業承継やM&Aの支援などの豊富な経験を持つ専門家が、企業・事業の承継・譲渡・譲受(買収)を検討される皆様に無料でアドバイスを行っています。

事業承継・引継ぎ支援センター

愛知県 事業承継・引継ぎ支援センターとは

中小企業の経営者の平均年齢は年々高齢化しており、後継者不在による事業承継問題が深刻化しています。中小企業基盤整備機構によると、後継者不在による廃業は、今後10年間で約127万社に達し、このままでは2025年頃までの10年間に累計650万人の雇用、約22兆円のGDP喪失が予想されています。

こうした中、中小企業庁では、2020年6月の産業競争力強化法の改正に伴い、これまで第三者承継支援を行っていた「事業引継ぎ支援センター」に、親族内承継支援を行っていた「事業承継ネットワーク」の機能を統合し、事業承継・引継ぎのワンストップ支援を行う「事業承継・引継ぎ支援センター」へ発展的に改組しました。

愛知県事業承継・引継ぎ支援センターは、2021年4月以降も名古屋商工会議所が国からの委託をうけてサービスを提供していきます。

事業承継は、然るべき専門家の適切なアドバイスを得て、早期解決することで、余計なコストや時間を掛けることなく事業の引継ぎが実行されます。当センターは、事業承継支援を通じて経済社会が少しでも活性化するよう貢献し、円滑な事業のバトンタッチの支援をして参ります。



支援内容

以下の支援を無料で実施します*。

- (1) 事業承継・引継ぎ（親族内・第三者）に関するご相談
- (2) 事業承継診断による事業承継・引継ぎに向けた課題の抽出
- (3) 事業承継を進めるための事業承継計画の策定
- (4) 事業引継ぎにおける譲受／譲渡企業を見つけるためのマッチング支援
- (5) 経営者保証解除に向けた専門家支援 など

*専門家派遣による支援等を実施する場合には費用負担が発生することがあります。

主な相談内容

(1) 親族内・従業員承継のご相談

親族または従業員が承継する場合、「何から取組んでよいか分からない」ということが多くあります。まずは、ご相談ください。具体的には、下記のような相談にお答えしています。

- ◆ 後継者と一緒に承継問題を考えたいが、何をしたらいいのかわからない
- ◆ 後継者教育に不安があり、どのように育成したらいいのかわからない
- ◆ 自社株式を後継者に移転したいが、どのようにすればいいのかわからない
- ◆ 相続税（贈与税）の手続きが分からず心配

事業承継を円滑に行うためには、早期に着手し計画的に取組む必要があります。

当センターでは、課題を整理し解決の糸口を一緒になって考えます。また、外部専門家（弁護士、公認会計士、税

理士、中小企業診断士、司法書士）と連携して「事業承継計画書」の策定支援を無料で行っていきます。是非ともご利用ください。

など

(2) 事業承継（M&A）全般に関するご相談

第三者への承継（M&A）相談について、幅広くご相談をお受けしています。具体的には下記のような相談にお答えしています。

- ◆ 後継者不在のためM&Aを考えているが、何をしたらいいのかわからない。
- ◆ 事業承継のためM&Aを考えているが、譲渡できる可能性はあるのか。
- ◆ M&Aをする際、自社の評価額はいくらぐらいになりそうか。
- ◆ どのような点がM&Aを取り組んだ際の課題になりそうか。

当センターでは提携しているM&A仲介機関を紹介しています。提携しているM&A仲介機関の中には小規模事業者のM&Aを手掛ける先もあります。

また、M&A仲介機関の紹介を希望しない場合は、当セ

ンター及び全国センターに寄せられている情報によるマッチング支援も可能です。

※当センターでは相手方とのM&Aの交渉・手続きや、質問事項のやり取り等は行っておりません。



など

(3) お相手が決まっている際のアドバイス

取引先や得意先、お知り合いなど、経営者ご自身で引継ぎの相手先を見つけてきて、意思確認も既に出来ているケースにおいて、譲渡や譲受までの一連の手続きや契約書作成等のアドバイスを実施しています。また、必要に応じて

当センターに登録している外部専門家（弁護士等）への相談も可能です。外部専門家の利用は原則5回まで無料です。

ただし、契約書作成や緻密な株価計算などの具体的実務をご依頼される場合には一定の費用が掛かります。

(4) 経営者保証解除のご相談

経営者保証が、事業承継において後継者を確保する際の課題となっています。事業承継時に後継者の経営者保証を可能な限り解除していくため、金融機関と中小企業者の双

方の取組みを促す対策を実施します。

支援申請の際には、必要書類（直近3期分の決算書、試算表、資金繰り表、事業承継計画書）を提供いただきます。

事業承継パターン別の具体的相談事例

1 親族内への承継

中小企業の場合、息子、娘、娘婿など親族に事業を承継するのが一般的でしたが、昨今は特に後継者不足に直面する企業が少なくありません。

息子、娘、娘婿などの候補者がいたとしても、「果たして本人が事業を継ぎたいと考えているか」、「事業を継ぐ能力があるか」などを冷静に考える必要があります。

Q 息子がサラリーマンで会社を継いでほしいと思っているが、まだ、本人の意思は確認していない

A 本人の意思を確認せずに、勝手に思い込んでしまうと譲渡の決断が遅れ、良い相手を探すチャンスを逃します

Q 後継者候補の息子が会社にいるが、経営には向いていない(本人も自信がない)

A 息子の継続雇用を条件に譲渡先を探すこともできます

メリット

あらゆる面で、心情的に受け入れやすい。

メリット

相続による「財産権」の承継ができるので、コストが少なくて済む。

メリット

関係者の理解が得られやすい。

デメリット

心情に負けて、経営者としての資質がない後継者に任せてしまいがち。

デメリット

兄弟がいる場合など対立が生じやすい。

2 従業員等への承継

優秀な役員や社員に会社を継がせようと考えている中小企業経営者もいらっしゃいます。

会社の業績が悪くないこと、会社の借入金が少ないまたは無いこと、譲渡金額に大きなこだわりが無いこと、引継ぎたいという意識の高い社員がいること、などを検討しなければなりません。

優良な会社であればあるほど社員に株式を買い取るだけの資金力があるケースはまれですし、業績が厳しい会社であれば多額の借入の連帯保証まで引き受けて社長になろうという人間が社内から出てくる可能性は低いのが現実です。

Q 役員(従業員)に事業を引継ぎたいと思っているが、本人の意思を確認していない

A 意思の確認の他にも株式取得資金や銀行借入がある場合の担保・保証問題等があり、簡単ではありません

Q 50歳と42歳のベテラン従業員がいるが35歳の新人従業員が能力が高いので継がせたい

A 能力も大事ですが、組織全体のバランスを無視するとうまくいかないことがあります

メリット

後継者候補の数は増える。従業員以外に、同業他社からの採用や異業種からのヘッドハンティングも検討できる。

メリット

事業をよく知っているので引継ぎ易い。

デメリット

従業員に承継する場合には、経営者としての覚悟があるかが問題になる。

デメリット

多くの場合、後継者候補には、承継する会社の株式を買い取る資力がない。

3 第三者承継(M&A)

創業者が、作り上げてきた事業を相手としてふさわしいと思える第三者に譲り、次世代へ承継、発展させてもらう方法です。

中小企業のM&Aでは株主が変わる以外に見た目大きな変化を伴わないので、企業価値が毀損されずに事業を引継いでもらうことができます。

ただし、M&Aは相手があつて初めて成立するため、相手にとって自社に何かしらの魅力がないと成立しません。比較検討してみると間違いなく「M&A=事業承継の非常に有力な選択肢」ということになります。

Q M&Aについて、センターではどこまで相談に応じてもらえるのか

A 決算書など必要書類をご提出いただいで、会社の譲渡の可能性や譲渡想定価格まで鑑定します

Q 従業員3人、売上8千万円、赤字、債務超過の会社だが、M&Aの対象となるか

A 赤字、債務超過であっても、買収側の企業が自社の事業との相乗効果を求めて成約するケースも少なくありません

Q 仲介支援会社を選び、仲介契約をした後、どれくらいで相手が見つかるのか

A ケースバイケースですが早くても6か月程度、平均では1~2年とされています

Q 当事者同士で譲渡候補先と話をしているが、契約書の内容などに見落としや不備がないか心配だ

A 譲渡先探しの必要がない場合でも、契約書の中身のチェックについてM&Aの専門家をご紹介します

メリット

より広範囲から的確な会社を選択できる。

メリット

会社の売却で多額の現金を得られる可能性がある。

デメリット

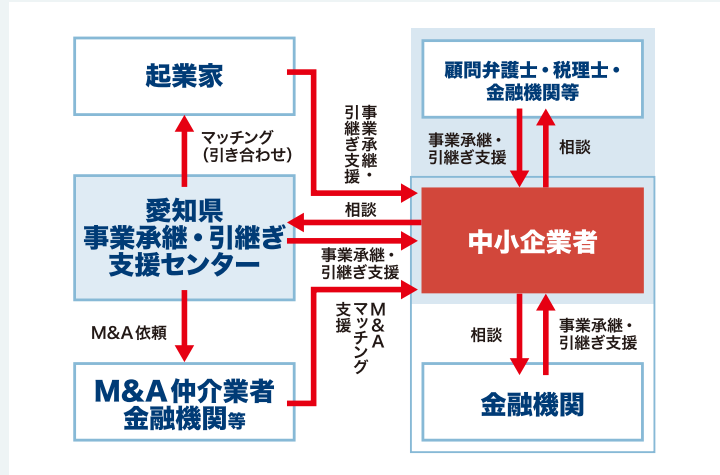
希望に合う相手を見つけるのに時間がかかる場合がある。

デメリット

仲介会社への報酬負担が必要となる場合がある。

ご支援の流れ

中小企業における事業承継問題は各社各様です。事業承継・引継ぎ支援センターがコーディネート（事業承継計画策定支援等）することで、円滑な事業のバトンタッチができるように取り組んでいきます。



廃業とM&Aの比較

「事業承継できなければ会社を清算・廃業すれば良い」と考えている中小企業経営者もいるのですが、会社資産を全て売却しても借入金を全額返済できない中小企業が多いのが現実です。

廃業を考えるのであれば、まず先に雇用の維持継続と事業の存続、承継のためM&Aを考えてみて、どうしても難しいという結論に達した場合に廃業を選択するという形が本来の流れです。

このように中小企業が取り得る選択肢を一つ一つ検討し、事業承継問題を突き詰めて考えていった場合、後継者がいない場合にはM&A(第三者への事業承継)が非常に合理的かつ有利な選択となります。

良い相手さえ見つければという前提が付くものの、事業承継問題の解決策としてのM&Aの活用は売り手・買い手・従業員・取引先それぞれがWIN-WINの関係でいられる有効な手段といえるのです。

	廃業	M&A
従業員の雇用継続	不可	可
取引の継続	不可	可
資産評価	処分価格	時価
担保・連帯保証	不足分は要補填	解放
手元に残る資金	少ない	多い

廃業は最後の最後的手段です

廃業を考える前に、M&Aができないかどうか、ご相談ください
廃業とM&Aではオーナーの手元に残るお金が大きく違ってきます

◆ 成約事例 ◆

事例1 | 自社製品で市場創出した金属製品製造業

大手メーカーから転身して先代から受け継いだ現社長が、自社製品開発によって業態転換と市場創出に成功。地道な営業を通じて基盤を確保したものの、「極度の自前主義」が災いし、高齢世代を迎えても事業承継について考える機会を失い、意を決して相談に見えました。当センターでは、包括支援が必要と判断し、中小企業診断士（経営戦略）と税理士（資産承継・財務管理）のチームで対応しました。計画立案の協議には、後継候補の子息も巻き込み、「新体制案・役割分担」「能力開発計画」に至るまで、忌憚なく意見を交わしました。それにより、後継候補に主体性が備わり、満足度の高い事業承継計画の具体化を図ることができました。

事例2 | 業績好調な自動車関連部品等製造業

事業自体はすでに現代表の長男である専務が数年前から取り仕切っているものの、会社の株式については好調な業績を受けて高騰しており、承継が進んでいませんでした。現社長は高齢で体調を崩しており、早期に株式承継を図るべく相談に見えました。当センターでは専門家を派遣し、将来税額のシミュレーションを行いました。特例事業承継税制の適用も視野に検討を進めましたが、「自分の息子の代に税負担を繰り延べたくない」という専務のお考えを尊重し、専務が会社を設立し、その会社が現社長の株式を購入する方法をご提案しました。現社長、専務の双方が納得いく方法で株式の承継計画を立案することができました。

事例3 | 複数店舗を経営する調剤薬局

社長が病気で倒れ、夫人は、従業員Y氏に事業承継を打診。Y氏は、薬剤師であり、経験も長く、能力も秀でていました。Y氏は、打診に応じて新会社を設立し、事業を譲受けました。

当センターでは、従業員のY氏からの相談を受け、アドバイスをしました。従業員承継の相談は、通常、経営者側からですが、今回のように引き継ぐ側の従業員からのご相談にも対応します。

事例4 | プラスチック成型加工業者

ご主人が亡くなり、奥様が引継がれましたが、企業経営は難しく、赤字体質・債務超過の状況で、親族内承継、同業者譲渡もうまく進まずセンターに来所されました。

トイレの塩ビ管加工と24時間対応が強みで、大手企業のX社に口座を持ち、X社の売上比率が30%を占めていました。

譲渡条件としては、厳しい案件でしたが、当センターの提携先仲介会社に打診したところ、プラスチック製品の卸売業であるD社とM&Aが成立しました。

当センターのご利用について

ご相談の予約

お電話にてご相談の予約をしていただきます。

ご予約の電話番号

052-228-7117

受付時間：平日のみ 午前9時～午後5時

※秘密保持のため、相談時間が重ならないように配慮しております。
必ずお電話にてご予約の上、お越しください。

ご相談の実施

- 1 予約日時に当センターにお越しいただきます。
- 2 会社の状況や社長様のご意向をお伺いして、経験則に基づきアドバイスさせていただきます。
- 3 今後の対応方法や進め方等について、様々な情報提供や判断材料の提供をさせていただきます。

M&Aを進めることを希望される場合

仲介機関の紹介

当センターと提携しているM&A仲介機関に貴社の匿名情報(ノンネーム資料)を提供し、仲介の支援を希望する仲介機関と面談の上、支援を受ける仲介機関を決定します。

※情報提供を受けた仲介機関から支援希望の入札がない場合や、入札した仲介機関と仲介に関する条件面の折り合いがつかなかった場合など、M&Aの支援ができない場合もあります。また、複数の仲介機関から支援希望の入札があった場合でも、そのうち1社と専任契約していただきます。

仲介支援の開始

支援を依頼するM&A仲介機関の契約^(※1)を締結し、資料作成・相手探し・交渉・契約など、M&A成約に向けた具体的な取り組みを開始します。

※1) 手数料は、仲介機関により異なります。

●着手金30～50万円(消費税別途)程度

●成約報酬は譲渡金額等によりスライドします(最低成約報酬300～500万円(消費税別途)程度)

後継者人材バンク

後継者人材バンクとは

- 後継者不在の中小事業者の存続を図るため、起業家と後継者不在の中小事業者とを引き合わせる事業です。
- 中小事業者と、後継者人材バンクの登録者(起業家)を引き合わせ、事業の円滑な引継ぎを支援する仕組みで、従業員としての職業紹介を行うものではありません。
- 後継者人材バンクの登録にあたっては創業塾等を受講しているなど、創業を準備している方を対象とします。詳細は愛知県事業承継・引継ぎ支援センターまでお問い合わせください。

後継者人材バンクの登録者のメリット

創業コスト・リスクを抑えることができます。

店舗や設備を引継ぐため、創業時のコストを抑えられる場合があります。取引先、仕入先、知名度などの経営資源を引継ぐことが可能になります。

後継者不在の中小事業者のメリット

従業員や取引先の期待に応えることができます。

事業の存続を望む従業員や取引先からの期待に応えることができます。

「後継者不在」の事業者

後継者不在の会社や
個人事業主
※随時個別相談を受け付けて
おります。

相談登録

後継者人材バンク

愛知県事業承継・
引継ぎ支援センター

マッチング
(引き合わせ)

「事業承継」と「起業」の、
2つを同時に実現し「事業
を引継ぐ」という新たな
創業スタイル」を支援して
います。

相談登録

創業希望者

経験や技術を生かして独
立したい方、事業意欲・
経営意欲のある県内への
U・I・Jターン希望者など



相談申込はこちら



親族内・従業員承継や後継者不在による企業・事業の譲渡・譲受(買収)のことなら

- [本部] TEL: 052-228-7117 FAX: 052-228-7118
〒460-0008 名古屋市中区栄2-10-19 名古屋商工会議所ビル6階 <https://shoukei-aichi.nagoya-cci.jp/>
- [豊橋サテライトオフィス] TEL: 0532-53-7211
〒440-8508 豊橋市花田町字石塚42-1 (豊橋商工会議所2階 情報センター内)

月～金
(土日祝日除く)
9:00～17:00
.....
ご予約の上、
お越しください

リサイクル適性(A)

この印刷物は、
印刷用の紙へリサイクルできます。