



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

ぜひご相談ください

企業・事業の譲渡・譲受(買収)

親族内・従業員承継

公的機関なので
安心してご相談
いただけます

相談
無料



movie



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。

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、名古屋商工会議所
が国からの委託を受けてサービスを提供しています。

事業承継は、然るべき専門家の適切なアドバイスを得て、早期に取り組むことで、余計なコストや時間を掛けることなく実行できます。当センターは、円滑な事業承継を支援し、経済社会が少しでも活性化するように貢献してまいります。



主な相談内容



親族・従業員承継

親族や従業員にスムーズに承継できるように、
事業承継に関するお悩みや課題解決のサポートを行います。

親族内承継

従業員承継

メリット

- 関係者から引継ぎの正当性について理解が得られやすい
- 早い時期から引継ぎへの合意があれば対策を立てやすい

メリット

- 会社や先代経営者を熟知した社内の人才が引継ぐことで経営の一体性を保ちやすい
- 早い時期から引継ぎへの合意があれば対策を立てやすい

デメリット

- 経営者の資質が備わっているとは限らない
- 相続人が複数いる場合、親族間の対立を生み経営権の集中が難しくなることがある

デメリット

- 株式取得資金の調達が難しいことがある

支援内容

◆アドバイス

事業承継にあたっての課題を整理しながら今後の取り組みをアドバイスします。

◆専門家の紹介

親族・従業員承継をするにあたって必要な専門家を紹介します。

◆計画の策定

税理士や中小企業診断士等の専門家と連携し、「事業承継計画」策定の支援を行います。

第三者承継

相談から成約に至るまで、
中小企業・小規模事業者の方の事業引継ぎをバックアップします。

メリット

- 広い選択肢からより良い引継ぎ先を選択できる可能性がある
- 会社売却の利益を得られる可能性がある

デメリット

- 希望にあう相手がみつかる保証はなく、相手先の探索から始めるので時間がかかることが多い
- 仲介会社等を利用した場合費用がかかる

支援内容

【事業を譲り渡したい方、譲り受けたい方共通】

◆ご相談・アドバイス

第三者承継(M&A)に関して、あらゆる相談をお受けしています。民間機関を活用してM&Aを実行する際のセカンドオピニオンとしても活用いただけます。お相手が決まっている場合は、譲渡の進め方のアドバイスや、譲渡条件等のすり合わせ・各種書類作成等に必要な専門家を紹介します。

【事業を譲り渡したい方】

◆譲受候補企業のご紹介

「事業承継・引継ぎ支援センター」に寄せられる譲受ニーズの中から、マッチングを行い引継ぎ候補先をご紹介します。

- 民間のM&A支援会社では取組みにくいケースでも、弁護士、税理士等の専門家と連携して成約に向けた継続支援を行います。

◆民間M&A支援会社のご紹介

「事業承継・引継ぎ支援センター」に登録された民間M&A仲介業者、金融機関等の民間M&A支援会社を紹介します。紹介を受けた会社が、譲渡企業にマッチした譲受企業を紹介し、マッチング及び譲渡契約成約までを実施します。

※民間M&A支援会社による支援は有償となります。

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)

【事業を譲り受けたい方】

商圏拡大、経営多角化、技術・人材確保などを目的に事業の譲受(買取)を検討されている方のご相談も受け付けています。



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 後継者候補の息子は会社にいるので、そのうち話をすればよいと思っている

A 会社にいるから大丈夫とは限りません。いざ承継を進めると親子で衝突することもあります。具体的な期限を決めて話をしましょう

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。

Q 子供の承継意思は確認できたが、何から手をつけていいか分らない

A 子供と一緒に事業承継計画を作りましょう。当センターが専門家を派遣して無料で作成のお手伝いをすることもできます

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

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。

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

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出来ます。

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が、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て、会社の譲渡の可能性や譲渡想定価格まで鑑定します

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ものか

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年と言われています

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 当事者同士で譲渡候補先と話をしていて、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。

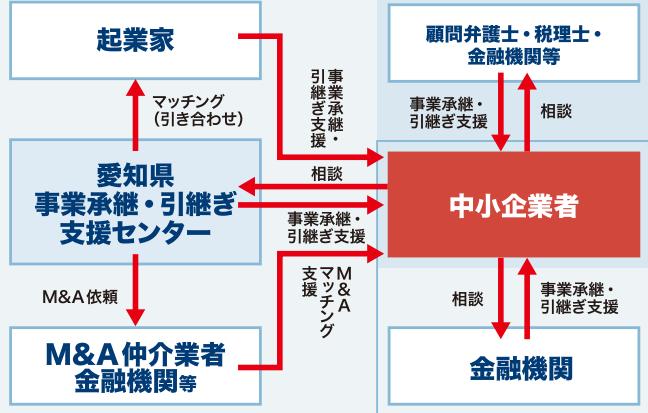
デメリット

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。

良い相手さえ見つか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
手元に残る資金	少ない	多い

廃業は最後の最後の手段です

廃業を考える前に、M&Aができるかどうか、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、「極度の自己主義」が災いし、高齢世代を迎えて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、赤字体质・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

相談申込フォーム



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)

本 部

052-228-7117

豊橋サテライト
オフィス

0532-53-7211

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 希望される方には、事業承継計画書の作成（親族内・従業員承継）や、第三者承継のマッチング等をお手伝いします。

後継者人材バンク



movie

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)

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。

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



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

[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)



公式ホームページ

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Ⓐ

この印刷物は、
印刷用の紙へリサイクルできます。