福岡県事業承継・引継ぎ支援センターが新体制になりました

今年4月1日、福岡県事業承継・引継ぎ支援センターが、 親族内承継から社員承継、第三者承継 (M&A) までワンス トップで支援できる体制となりました。

この特集では、事業承継支援体制の変遷、これまでの支 援事例についてご紹介します。

事業承継問題と支援体制の変遷

●「事業引継ぎ支援センター」の創設

従来から課題とされていた中小企業の後継者への事業承 継を重点的に支援するために、平成24年2月、「事業引継 ぎ支援センター」が開設され、事業承継全般の支援が始まり ました。

■親族承継支援強化に向けた「事業承継5か年計画」の策定

中小企業経営者の高齢化が進み、数十万社の中小企業が 事業承継のタイミングを迎えようとしていることを背景に、 事業承継支援の集中実施期間として、平成29年、「事業承 継5か年計画」が策定されました。この時期から親族承継支 援に特化した「事業承継支援ネットワーク」が構築され、事 業承継ニーズの掘り起こしや経営者への「気づき」を促す取 り組みが開始されました。また、「事業引継ぎ支援センター」 は、M&A支援が中心となりました。

事業引継ぎ支援センター(事業引継ぎ支援事業)

M & A 支援

従来の役割

全国の都道府県に設置し、後継者不在の中小企業・小 規模事業者と譲受を希望する事業者とのマッチングを支援。 また、創業希望者とのマッチングを支援する後継者人材 バンク事業も運営。

●今後の事業承継の傾向

それから約5年経過した現在、事業承継は親族内承継か ら第三者承継 (M&A) にシフトしつつあります。 M&A に対 する事業者のイメージも「プラスのイメージになった」と感じ る経営者が多くなっており、特に過去にM&Aを実施したこ とがある企業や経営者年齢が若い企業などでは買い手として のM&A実施意向が高く、売上・市場シェアの拡大など成 長戦略の一環として検討している企業が多い状況です。

後継者の年齢、承継方法を問わず、事業承継実施後の 企業パフォーマンスの調査結果では、同業種平均値を上 回っていることも確認されており、今後、事業承継は企業 成長のための大きな経営戦略となりつつあります。

●「事業承継・引継ぎ支援センター」への改組

このような状況の中、第三者承継支援を行う「事業引継 ぎ支援センター」は、親族承継支援を行う「事業承継ネット ワーク」の機能を統合し、今年の4月1日から、「福岡県事 業承継・引継ぎ支援センター」として、事業承継全般をワ ンストップで支援する体制になりました。平成24年のセン ター創設以来、相談件数は右肩上がりが続く中、事業承継 のプロが公平な立場で親族内承継、社員承継、第三者承継 の支援全般を一層強力に進めてまいります。

事業承継ネットワーク (プッシュ型事業承継高度化事業)

(1)事業承継ネットワークを構築

(親族承継支援)

早期・計画的な事業承継の準備に対する「気づき」を促 すため、地域ごとに、商工会議所や金融機関、専門家等 の支援機関と連携し、事業承継ネットワークを構築。

(2)プッシュ型事業承継支援の実施

事業承継診断を通して掘り起こされたニーズに対し、地域 の専門家と連携して、さらに踏み込んだ事業承継を支援。

福岡県事業承継・引継ぎ支援センター

ニーズの掘り起こし

- ①承継コーディネーターを責任者とし、経営者に身近な支援機 関などによる支援のためのネットワークを構築。
- ②ネットワークの構成機関にてプッシュ型の事業承継診断を 実施し、経営者の課題や事業承継支援ニーズを掘り起こし
- ③エリア毎にエリアコーディネーターを配置し、エリア内の構 成機関が実施するプッシュ型事業承継診断をサポートすると ともに、構成機関が掘り起こした支援ニーズ先の課題を整 理し、承継コーディネーターを経由して課題に応じた支援担 当につなげます。

事業承継支援

- ①後継者の不在先は第三者承継支援担当が登録機関等(民 間M&A仲介業者等)を活用してマッチング・事業引継ぎの 支援を行います
- ②親族内への事業承継希望先は親族内承継支援担当が外部 専門家を活用した個者支援(事業承継計画作成支援等)を 行います。
- ③事業承継時の経営者保証に課題がある場合は、経営者保 証業務担当が、外部専門家を活用した支援を行います。

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・社員・第三者) に関するご
- 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

まずはご相談

ください!

5. 経営者保証解除に向けた専門家支援 など

子供に会社を引継ぎ たいが、何から手を 付ければよいのか?



廃業を検討しているが、 どうすれば?

後継者がおらず、 引継ぎ相手を探すには?

第三者承継の場合

ステップ1

経営者へのレクチャーと意思確認

M&Aの知識・情報・実情を理解していただくことに時間を掛 ける必要があり、その上で挑戦意欲を確認する。

ステップ2

企業概要書・ノンネームデータの作成

会社情報をまとめた書類を作成し、匿名の企業情報(ノンネー ムデータ)としてアドバイザー並びに買手希望企業に渡し、実現 可能性を判断する。

ステップ3

秘密保持契約等の交渉

秘密保持契約に始まり、譲渡に向けた基本合意を行う。

ステップ4

M&Aの実行



ガ

イドラ

福岡県事業承継・引継ぎ支援 センター

TEL 092-441-6922 https://www.f-hikitsugi.com/



※1…信用保証協会所定の書式による計画書。事業承継の理由や経 緯、課題及び解決策等の整理を行う。

親族内・社員承継の場合(事業承継計画の策定)

ステップ1

事業承継に向けた準備の必要性の認識

そもそも "なぜ今から" 事業承継について考え、準備していか ないといけないのかを認識。事業承継に向けた早めの準備の必 要性を認識するための「事業承継診断」や経営者と支援機関と の事業承継に関する対話・対談に取り組む。

ステップ2

経営状況・経営課題等の把握(見える化)

経営状況を把握するためのツール(中小会計要領・知的資産 経営報告書等)を活用しながら、経営の見える化を行い、課題 改善に向けた方向性を明確にする。

ステップ3

事業承継に向けた経営改善(磨き上げ)

経営者が将来の事業承継を見据えて、本業の競争力の強化な どにより企業価値を高めることで、会社を後継者にとって魅力的 な状態にまで引き上げる。

ステップ4

事業承継計画策定*1(親族内・社員承継)

ステップ5

事業承継の実行

経営者保証解除の制度について

経営者の方が事業承継の際、躊躇されることとして経営 者保証があります。2020年4月から事業承継に焦点をあ てた「経営者保証に関するガイドライン」の特則の適用が開 始されました。融資の連帯保証人を次期社長に引継がなく ても良い制度(経営者保証解除)に向けた支援スキームが始 まりました。

まずは、ご相談ください。

- ①法人と経営者との関係の明確な区分・分離
- ②財務基盤の強化
- ③財務状況の正確な把握、情報開示等による経営 の透明性の確保

以上3つを満たす事業者は…

- ◎経営者保証不要で金融機関から融資を受けられる可能 性があります。
- ◎既存の経営者保証を解除できる可能性もあります。

福岡県事業承継・引継ぎ支援センターの支援事例をご紹介します

事業譲渡による第三者承継

サービス業 (業歴約30年)

■支援経緯

八尋佐喜夫社長はもともと博多織屋で働いていたが、定年後、それ までの経験を活かし、着付教室に就職。その後、平成6年に独立し、 きもの装美着付学院を創業。無料できもの着付教室の運営を行ってい たが、数年前に体を壊してから、思うように営業活動ができず、業績 が下降傾向であった。体調のこともあり、従業員に事業承継の打診を したが、該当者が見つからず、2019年8月に当センターに来所。きも の文化を後世につなげていくためにも事業を存続させたいとの強い思い でM&Aを決断した。



■支援内容

センターにご登録いただいている譲受(買い)希望事業者に月1回配 信する情報メール便にて案件をご紹介したところ、合同会社RENTAの 安部氏よりお問い合わせがあった。

安部氏は自身も結婚相談所の運営をされており、同事業とシナジー 効果があり、また、日本の伝統的なきもの文化を後世につなげていき たいとのお気持ちから本事業を承継することを決断された。

安部氏は今後ご自身の事業での経験を活かし、Webや広告媒体を駆 使し、新規および既存顧客への広報活動を推進し、売上アップを目指 すとのこと。



(右) きもの装美着付学院 代表者 八尋佐喜夫氏(譲渡者) と(左)合同会社 RENTA 代表者 安部光弘氏の調印式

事務局コメント

コロナウイルスの影響で事業が 止まっている中、早急に譲渡した いとの意向であったため、ご紹介 から成約までの様々な段取りをで きるだけスピーディーに行うよう心 掛けました。また、トップ面談の 際、進行役として双方のご意向を 取りまとめ、スムーズに交渉が進 むよう支援しました。このことによ り、早期の引継ぎを実現すること ができたと思います。

親族内承継

自動車整備業(業歴約70年)

補助金を活用

■支援経緯

支援機関の指導員が、事業承継に関するヒ アリングを行い、事業承継診断をした結果、 親族内承継を予定しているものの、承継時期 をいつにするか、資産の承継、取引先との関 係性維持、新規顧客開拓、後継者の経営管理 面の知識習得等、事業承継に関する様々な課 題が浮かび上がり、専門家派遣を申請した。

※2…今後5年以内に事業承継をしようとしており、 福岡県事業承継支援ネットワーク構成機関から事 業承継計画に関する支援を受けた中小企業の皆様 が行う、事業計画または事業承継計画に基づく取 組みに必要な経費に対する補助金。

令和3年度公募期間:

令和3年5月18日(火)~7月9日(金) 詳細は下記URLから

https://www.pref.fukuoka.lg.jp/contents/ syoukeijyunbi-hojyo.html



■支援内容

支援

専門家派遣の中で、現経営者と後継者との対話を定期的に行 うことの重要性、そして後継者が技術やノウハウを承継していく と同時に、収支の把握や資金繰り等、経営管理面の知識を習 得することが重要であると確認を行った。また、事業承継計画 書を作成したことで事業の現状や課題を把握することができ、 円滑な事業承継のための準備を整えることができた。

さらに、作成した事業承継計画書を活用して「福岡県事業承 継準備応援補助金※2」を申請し、採択された。

事務局コメント

事業者と支援機関・事務局が連携して「福岡県事業承 継準備応援補助金」も活用した事例であり、指導員の支 援があって具体的に結びついたと思います。



親族内承継

運送業(業歴約40年)

支援

■支援経緯

支援機関の指導員により、事業承 継に関するヒアリングを行い、診断 の結果、親族内承継を考えており、 専門家の支援を受けたいとの要望が あった。

※3…事業を引継ぐ後継者としての心構え や覚悟、経営の基礎知識(経営、組織、 財務等)を講師のレクチャーやワーク ショップを通じて習得することで、経営 者としての一歩を踏み出せるように支援 する一貫性のカリキュラム。

■支援内容

専門家の派遣を受け、後継者が中心となって、事業承継計画の策定 を行い、後継者自身のスキルアップのために、事業承継ネットワーク主 催の「フクオカ後継者塾※3」にも参加。

先代から引き継ぐにあたって、金融機関からの経営者保証解除を目指 し、経営者保証コーディネーターの専門相談を受け、基本的な経営者 保証ガイドラインの理解と、金融機関と話し合うための目標を設定した。

現在は後継者に事業承継実施、策定した事業承継計画を参考にして 事業経営を行っている。

事務局コメント

支援機関の指導員は日ごろ事業主から事業承継の相談を受けて いました。事業承継支援ネットワークの専門家派遣を活用し親族 内承継を円滑に行った事例です。

支援機関の指導員が事業承継の気付きを与え、専門家の支援に より後継者の覚悟が決まったと思います。



親族内承継

小売業(業歴約70年)

支援

■支援経緯

代表者の年齢からも事業承継に関 してそろそろ切り出す時期と思案して いるタイミングで、支援機関の指導 員が事業承継に関するヒアリングを 実施した。ヒアリング結果から代 表、代表の奥様、後継者にプッシュ 型事業※4の専門家派遣を提案したと ころ支援が実現した。

また、専門家派遣終了後、後継 者に事業承継ネットワーク主催の「フ クオカ後継者塾」をご案内したところ 受講される運びとなった。

※4…構成機関が経営者に対して行う事業 承継診断によって掘り起こした経営者の 事業承継に係る悩み、課題、ニーズを 適切な支援機関に取り次ぐとともに、 必 要に応じて地域の専門家による支援を行 う事業。

■支援内容

代表(父)と後継者(息子)の間で事業承継に関して話は出ていたもの の、口頭だけであったため話すたびに承継時期や内容が異なっていたこ となどで後継者がモヤモヤとした状態が続いていた。

今後の経営、人員の確保、借入金など頭を悩ませることも山積だった。 専門家派遣を受け、曖昧であった事業承継時期の明確化、今後の方 向性の整理、準備すべき事などが事業承継計画書にて明確になったこと で目標の共有ができた。

特に普段よりお付き合いのある支援機関の指導員の視点、専門家から の中立かつ客観的な視点が親子間に入ることで比較的短期間で方向性を 決めるのに役立った。

事業承継計画に記載された後継者教育の一環として「フクオカ後継者 塾」を受講するなど、計画どおりに準備が進められ、後継者を代表取締 役社長とする事業承継が実施された。

事務局コメント

日ごろから親身に事業所に寄り添っている支援機関の協力があっ てこそ、円滑に事業承継計画を作成することができたと思います。



※福岡商工会議所では、経済産業省より委託を受けています。

本記事全般に関するお問い合わせ/経営支援グループ TEL 092-441-1146