

日本合板商業組合 2020年1月 「事業再生」

事業再生の為に必要な支援を国は多く打ち出しています
こういった施策を取り入れ事業承継した事例は多々あります
流通事業についても、日本経済の動きと同様に、次世代への
転換期に入っている状況でもあります。

国の事業承継マニュアルを確認していきましょう

経営者のための事業承継マニュアル

<https://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/shoukei/2017/170410shoukei.pdf>



黒字廃業を回避するための第三者承継支援総合パッケージ(10年間の集中実施)

- 10年間で60万者（年間6万者×10年）の第三者承継の実現を目指す
- 技術・雇用等の中小企業の経営資源を、次世代の意欲ある経営者に承継・集約。

<https://www.meti.go.jp/press/2019/12/20191220012/20191220012.html>

2025年までに70才以上となる後継者未定の中小企業は約127万者

黒字廃業の可能性のある約60万者の第三者承継を促すことを目標

次の担い手を見つけることが出来ない場合はM&Aを視野に入れることもポイントです

新経営陣・従業員に株式を譲る事を検討している場合は株式の買い取り資金も注視

新経営陣・従業員に新会社を創設し、全株を売却し第三者承継を円滑に行うことも可能です

経営者保証という課題に支援制度（第三者承継支援総合パッケージ参照）

後継未定の者のうちの多くが「経営者保証」を理由に後継者に承継を拒否されている

経営者保証・・・中小企業が金融機関から借入れを行う場合に、経営者やその親族が債務返済を保証すること。日本独自の商慣習である。借金を伴うような事業拡大には躊躇する傾向が強く、経済の活性化を妨げている・・・。

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を促す総合的な対策を実施・・・専門家による支援・確認を受けた場合、保証料を軽減し、最大でゼロにする（諸条件有）。

事業承継の成功事例

成功事例 1 / 材木業から更なる展開へ

先代が経営していた材木業は、負債を抱えた状態で引き継がれ
次世代経営者は非常に大変な状況からスタートしました
しかし、そこから不採算事業から撤退し、他にはない付加価値をつけて
これまでの材料だけの販売から脱却
他社にはない「特化」したサービス・商品があることで
差別化を図ることが出来ました。

事業規模：年商 10 億円未満

社長年齢：60 代

次世代：30 代

成功事例 2 / 次世代に気持ち伝わり成功

なんとなく日々の業務を行って、なんとなく体力的な限界が来たから継いでくれ
と言ってもなかなか息子は経営までは難しいと口をつぐんでいました
そこで先代が動いたのは「事業承継に向けて経営改善に取り組む」ということ
黒字化に向けて、抜本的な経営改革を行ったのちに
これまではどんぶり勘定だった予算も・・・今後、事業を動かす上での予算編成を組み
プールする資金・先を見据えた投資予算等を説明し、
銀行とのやり取りや経営者の会合等での紹介も細かく行い
経営のアドバイザーとなるコンサルタントを雇ってサポートに入れ
企業価値向上の可能性が息子に伝わり、事業を引き渡すことが出来ました

事業規模：年商 3 億円前後

社長年齢：60 代

次世代：30 代

成功事例 3 / 後継者不在でも引継ぎ

息子は他の業種にいてしまい、帰ってくる可能性もゼロの状態。社員に引き継がせようとしても事業や経営のことは全くやらせてこなかった為、誰かに引き継がせるのは難しいと諦めていた。

終活に入ることを検討し、銀行伝いでM&Aで会社を買ってもらえないか相談に入ったところ、同じ業態で他のエリアで事業展開をしている年商数百億円規模の会社にM&Aしてもらうことになりました。後継者不在でも引き継ぎが出来るかどうかはラッキーな要素もあったかもしれませんが、エリアは今後もまだ有望で、拠点としての魅力もありました。

事業規模：年商 3 億円前後

社長年齢：70 代

M&A : 年商数百億円規模の会社