

## 事業承継事例

※事例はすべて架空ものです

A社は、創業40年の金属加工業〔年商1億円、従業員10名〕である。社長のK氏（78歳）は最近、体の衰えを感じるようになり、会社の将来について考えるようになった。

A社は、精密な金属加工の技術を持つ職人を有しているものの、最近海外の安価な製品が市場を席捲し、A社の売上は減少の一途を辿っていることから、資金繰りの相談についてメイン行と協議を行っている。

K社長は、従業員として働いている息子に経営を継いでもらいたいと考え、かねてより打診をしているものの、息子は会社の将来に不安を感じ始めており、経営者保証を引き継ぐことに難色を示している。また、A社株式を息子に承継させる場合、多額の贈与税がかかると顧問税理士から提言されている。

そのため、K社長は息子への承継を諦め、社内にも適格者がいないことから、第三者にA社を譲り渡すことを決断し、M&Aプラットフォームからマッチングサービスを利用したところ、2社がA社の金属加工技術に関心を寄せた。K社長はそのうちの1社でA社の加工技術に高い関心を寄せた中堅企業P社と基本合意に至り、手続きを進めることとなった。

【A社BS】百万円

	前期	今期
売上債権	17	15
棚卸資産	68	85
その他	115	120
仕入債務	25	20
借入金	135	160
資本金等	40	40

【A社PL】百万円

	前期	今期
売上高	105	80
売上総利益	20	20
販管費	15	15
営業利益	5	5
当期純利益	2	2
減価償却費	8	8

※借入金の内訳

メイン行……80（コロナ借換保証）、公庫……30、信金等……50

### 主な論点

- ① 経営者保証ガイドラインに基づく取組状況
- ② 支援機関と税理士、民間金融機関との連携に向けた動き
- ③ 第三者承継におけるマッチング支援サービス
- ④ 基本合意後のクロージングに向けた各支援機関等の対応
- ⑤ M&A後の経営統合作業（PMI）のポイント

— パネルディスカッションの内容 —

主な質問	主な回答
● 事業承継における第3者承継（いわゆるM&A）は増加しているのか？	▶ 第3者承継は増加傾向にあり、相談件数も増えている。
● 経営者保証なしで事業を引き継ぐ動きは増えてきているのか？	▶ 「経営者保証改革プログラム」の要件を満たす動きは少ないが、経営者保証を求めない取扱いは増加。
● 税理士との連携強化の動きはあるのか？	▶ 事業承継・引継ぎ支援センターでは、税理士会との定期的な勉強会を開催し連携強化を図っている。
● 事例のケースのような株式譲渡によるM&Aは事業譲渡と比べて増えているのか？	▶ 事業承継・引継ぎ支援センターの集計では、株式譲渡と事業譲渡は半々程度となっている。
● M&Aの買い手の立場の場合、売り手側の株式が分散しているような場合は受け入れは困難か？	▶ 株式が分散しているような場合、買い手としては二の足を踏むケースも少なくない。
● 日本公庫のマッチングサービスの特徴は？	▶ オープンネーム（実名）による登録を選択できることや、「継ぐスタ」の方も対象となるなど。
● 株式譲渡における株式の譲渡価格算定はどのような手法により求めるのか？	▶ 企業価値算定では、純資産価額や利益を価値算定のベースに置くが、あくまで双方の交渉で決まるもの。
● 不良在庫で黒字計上(事例)はマイナス点か？	▶ デューデリにおいて財務内容を適正に修正していく。



意見交換会の様子

— 事後アンケートの主な意見 —

- ▶ 相談からクロージングまでの苦労した点や、課題をどのように克服したのか議論があればよかった。
- ▶ どうすれば登録件数、成約が増やせるのかについて議論があればよかった。
- ▶ M&A成約後の動向についても聞きたかった。
- ▶ 福井県の地域性に着目した内容にすると、より理解が進むのではないかと（例えば地場産業の事業承継問題など）。