

小樽商工会議所 事業承継ワンストップ相談窓口

相談
無料

小規模事業者の身近な相談窓口として、これまで大切に培ってきた有形・無形の技術やノウハウ、経営資源を、親族内の承継や意欲のある担い手にバトンタッチするためのお手伝いをします。

後継者不在等による廃業を抑制し、まちの発展に寄与することにつながります。

こんな時にご相談ください

従業員に事業を継がせたいが、どのような教育をしていけば良いかわからない。



この会社を残したいが、後継者がいない。



子どもに事業を継がせたいが、何から始めて良いかわからない。



良い人がいれば譲りたい。



皆様のご相談を、税理士等専門家と連携してお受けします。



ご相談の流れ

①ヒアリング

- ・経営指導員が相談内容をヒアリング
- ・基礎資料を確認（決算書等）

②専門家派遣

- ・相談内容に応じて、税理士や中小企業診断士を派遣
- ・事業承継計画書の作成、今後の方向性や手順等をアドバイス

③M&A

- ・第三者へ譲渡する場合、M&A取扱業者を紹介

④フォロー支援

- ・経営指導員が円滑な事業承継に向けてフォロー

事業承継の成功、企業の継続・発展

【お問合せ先】小樽商工会議所相談課 TEL：0134-22-1177

CASE1

M&A

卸売り業と小売業の垂直統合

売り手 T社（札幌市）
業種 眼鏡・補聴器・健康器具小売業
売上高 8,000万円
理由 高齢経営者、後継者不在

買い手 R社（東京都）
業種 美容・健康関連商品の通信販売及び百貨店等への卸販売
売上高 1億2,000万円
理由 小売り分野への進出、北海道初進出



事業引継ぎ迄の経緯

譲渡企業は従業員4名で札幌市内老舗百貨店のテナントとして30年余営業を続けてきたが社長は既に81歳になられご子息は家業を継ぐ意思は無く、M&Aを決意された（H26.11）が、規模が小さくM&A仲介業者は手を挙げてくれなかった。しかし仕入れ先（東京）の社長に相談した処、是非引き受けたいとのことでM&Aが動き始めた。譲受先が決まり、譲渡価格がほぼ合意を得て、譲渡日も決まったが今後、どう手続きを進めて良いかわからず、当センターに再度お見えになった。

M&Aの手順を出来るだけ詳細に示し、課題を整理し書面にまとめて両社にお渡しした。

その後、譲受先のご希望で幾つかの変更、修正を経て株式譲渡契約書、関係書類を専門士業家の支援を頂きながら契約書締結に漕ぎつけた。平成27年6月、譲渡代金の入金確認、株券、関係書類が手渡され完了した。

売り手側の利点

1. 後継者不在問題の解消
2. 社員4名の雇用継続
3. 固定客、取引先の不安解消

買い手側の利点

1. 小売り分野への初進出
2. 優秀な人材（販売員）の確保
3. 道内市場における販売拠点構築

CASE2

親族外継承(MBO)

非親族の経営者が株式を取得して経営権を確立

業種 サービス業（ダイビング等レジャー関連事業）
資本金 2,500万円
売上高 1億6,000万円

社長プロフィール
46歳、前社長とは血縁関係のない非親族の後継社長
1年前に就任、持ち株比率 8%



相談内容

株式は親会社が60%所有し、新社長は8%のみ保有で社長交代したが、実質経営権が持てないことから、3年以内に30%の株式を取得したいと考えたが取得資金が無く、金融機関は社長個人への融資には難色を示したことから事業承継（株式譲渡）をどう進めたら良いか相談に来られた。

当センター対応

数度の話し合いを経て、支援策として2008年5月に成立した“経営承継円滑化法”に明記された金融支援措置の認定を受ければ株式取得目的での日本政策金融公庫からの融資（事業承継・集約・活性化支援資金）が可能との判断から、相談者と同行し経済産業局、金融機関と交渉を開始する。

本年2月、当局の認可を取得し、日本政策金融公庫からの融資を得て、親会社から10,000株の株式を購入しMBOが実行された。これにより出資比率は親会社40.2%、現経営陣（現社長/前社長）45.6%となり、経営権は確立された。

MBOによる利点 (Management Buy Out)

1. オーナーからの株式取得により現経営陣が経営権を取得（雇われ社長から実質経営者へ）
2. 親会社が株式保有（40%）継続したことにより金融機関からの信用力が維持できた
3. 現経営陣は経営方針の堅持と培われてきた企業文化の下、社業発展のため全力投球