

No.3

## 親族や社内に後継者候補が不在なため、 外部からの経営者招聘・事業譲渡等の方法を検討

<C社>

許可業種	建築、大工、造園	売上高(完工高)	310,000 千円
資本金	47,000 千円	従業員数	10 人

【進捗度】支援前の段階：○ 支援後の段階：●

未検討又は重要性理解の段階	現状把握の段階	後継者・承継方法確定の段階	事業承継計画策定の段階	具体的対策実行の段階
○			●	

### 1 支援の前

事業承継の背景	<ul style="list-style-type: none"> <li>・現経営者の健康不安</li> <li>・金融機関からの要請</li> </ul>
後継者	未定
交代予定	未定
支援に対する期待	<ul style="list-style-type: none"> <li>・事業承継計画の策定</li> <li>・M&amp;Aを視野(後継者不在のため)</li> </ul>

### 2 支援の概要・今後の展開など

担当専門家	高橋雅裕氏(中小企業診断士)
主な支援内容	<ul style="list-style-type: none"> <li>・マッチング支援機関に提供するための現状分析と資料作成</li> <li>・震災特需がなくなる今後の見通し等を整理</li> </ul>
後継者	なし(M&Aを視野)
他の専門家等との連携・協力	—
課題	<ul style="list-style-type: none"> <li>・当社の場合、選択肢は外部からの経営者の招聘又は合併・事業譲渡であるが、最大の足かせ要因は「魅力度」である。(収益性、経営資源、将来展望等)</li> <li>・企業価値のブラッシュアップにより一定の魅力度アップが達成できた後は、マッチング支援機関との連携が必要となる。</li> <li>・上記取組は時間がかかる。</li> </ul>
対応策・今後の展開	<ul style="list-style-type: none"> <li>・事業承継の方向性と課題は明確になったため、今後は収益の確保、借入金の圧縮など企業価値のブラッシュアップを行っていく。</li> </ul>

### 3 支援を振り返って～担当専門家から一言～

－支援で大変だったこと、うまくいった点・うまくいかなかった点、これだけでも早く実施しておけばよかった点など－

当社は、同族会社ではなく、社内に有望な後継者候補者がいない(と、経営陣は考えている)。そのため、外部から経営者を招聘するか、事業譲渡をするしかない、その実現に向けた支援をして欲しい、というのが相談企業の要望であった。

この要請の実現にあたって、経営実態を明らかにするため経営分析を行った。その結果、現状の収益では新たな社長を招聘するための魅力的な条件が提示できない、事業譲渡(売却)にあたっては、収益性・顧客資産・人材資産などに魅力的な条件を提示できない、等の課題が明確になった。

昨今、事業承継を推進する公的機関が設立されたり、金融機関で事業承継支援を強化したりしており、かつてに比べるとマッチングは容易になってきている。これらの機関を有効に活用して事業承継を実現するにあたって、まずは当社の企業価値を高めることが不可欠である。

今回の重点支援制度のメインテーマではないものの、事業承継の早期実現のためには、同社の企業価値を高める支援が不可欠であった。急がば回れ、ということである。しかしながら、この支援は「経営再建支援」でもある。時間的、予算的な制約もあり、一定の方向性を示すに留まったことは残念であった。