

事業承継のススメ

Vol.2

価値ある経営を未来へつなぐ = 事業承継を通じて伸びる会社へ

廃業を検討するも

金融機関との連携により 事業引継ぎを実現



成功事例

● 同心電機株式会社

「後継者がおらず、M&A(事業引継ぎ)に関心がある」「事業を後継者に渡すに際して、アドバイスしてほしい」
 — こうした相談を受けて支援しているのが「大阪府事業承継・引継ぎ支援センター」(以下、センター)。
 ここではセンターが支援し、事業承継が完了した企業の事例を紹介する。

成功事例

〈支援先企業概要〉(譲渡企業)

- ▽社名 同心電機株式会社
- ▽創業 1986年
- ▽本社 大阪府豊中市
- ▽事業内容 制御盤の設計、製造
- ▽資本金 1,000万円
- ▽従業員数 1人

〈承継手法〉 M&A仲介会社を活用した第三者承継

〈譲受企業概要〉

- ▽社名 株式会社YES(ワイイーエス)
- ▽創業 2013年
- ▽本社 三重県鈴鹿市
- ▽事業内容 電気工事業
- ▽資本金 300万円
- ▽従業員数 13人

同心電機(大阪府豊中市)の藤井紀男前社長は、2021年2月に同社の譲渡を完了した。同社は制御盤の設計、製造を手掛けている。

同社は藤井前社長が1986年に創業した。安定した経営を続けていたが、親族・従業員で当社を承継しようというものはいなかった。「誰も継ぐ者がいなければ廃業するしかない」と思っていたところ、日頃つきあいのある大阪信用金庫に相談した。相談を受け、大阪信用金庫では、独自に譲受企業を紹介するも条件面で折り合わなかったため、センターに声をかけた。センターではM&A仲介会社を活用して譲受企業を探索。最終的に三重県で電気工事業を営むYES(代表者:矢田昌也氏)に引継ぎを完了した。

今回は、同心電機の藤井紀男前社長、妻の藤井喜代美氏、YESの矢田昌也社長、大阪信用金庫の畑調査役、萩原豊中支店長にお話を伺った。



同心電機株式会社の事業引継ぎのケース

後継者不在の事業者

同心電機株式会社・前社長



藤井 紀男さん

1986年に自動制御盤の設計・製造メーカーを創業。妻の喜代美さんとともに、お客様との信頼関係を第一に考え会社を経営してきた。後継者不在なため、大阪信用金庫に相談。

譲受企業

株式会社YES・現社長



矢田 昌也さん

2013年に電気工事業会社を創業。「当社の顧客も制御盤へのニーズはあるし、制御盤を含めての電気工事の施工管理が可能になる。こうした相乗効果をしっかりと見極めて事業展開していきたい」とのこと。



信頼できる相談者

大阪信用金庫



萩原豊中支店長(写真左上)
畑調査役(写真右下)

信頼できる地域の金融機関として藤井前社長から相談される。同金庫内で候補先をあたるも条件面で折り合わず。毎年、金融機関等連絡会にも参加し、直近でも情報交換をおこなったセンターに支援を打診。

大阪府事業承継・引継ぎ支援センター



上宮統括責任者(写真左上)
兼田承継コーディネーター(写真右下)

大阪信用金庫からの依頼を受け2019年8月に当社と面談。直近の決算書では売上が昇り基調であること、利益も回復の兆しがあることを確認。M&A仲介会社への橋渡し支援が可能であると判断。当社によりそってハンズオン支援できるM&A仲介会社を紹介した。2021年2月に事業承継完了。



藤井紀男前社長/藤井喜代美氏インタビュー

=御社の概要についてお教え下さい=

●1986年に各種自動制御盤・計装盤の設計、製造を行う当社を創業しました。

=経営する上で心掛けてきたことはありますか。

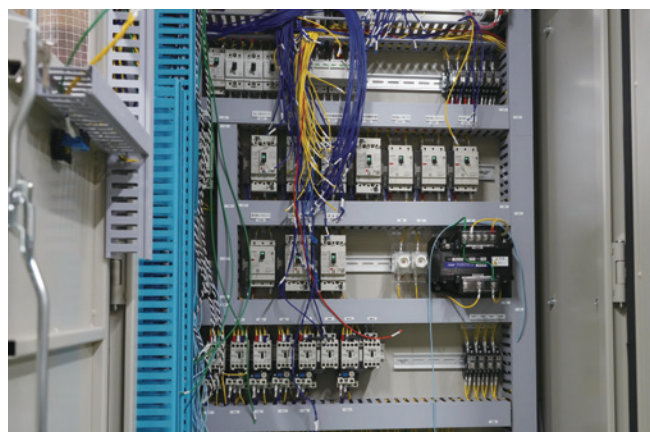
●お客様との信頼関係を第一にして経営を行ってきました。

=いつ頃、事業承継を意識し始めましたか。また、どのように考えていましたか。

●65歳頃から事業承継を意識し始めました。最初は従業員に継ぎようと考えていましたが、意思を確認したところ承継する気はないとのことでした。そこで大阪信用金庫に相談することになりました。漠然とはありますが、誰も引継ぐ者がいなければ廃業するしかないのかと思っていました。

=なぜ大阪信用金庫に相談したのですか。

●この地域では一番大きく、信頼できる金融機関であると思っていましたからです。他に選択肢はなく、他に相談する相手もいませんでした。



=大阪信用金庫に相談したあと、センターに相談することになります。センターのアドバイザーにはどのような印象を持ちましたか。

●当社を引継いでくれる企業があるのか見当もつきませんでした。センターのアドバイザーには、この業種はニーズがあると言われたので、引き続いて話を聞いてみようと思いました。近隣の工場は閉鎖していたので、ニーズがあるのかはわかりませんでした。当社は他社と違い、設計から製造まで一貫した製品づくりを行っていたので、それもよかったのかと思っています。

=センターのアドバイザーから言われて印象に残っていることはありますか。

●当社の業績を見て、欠点はあるが、今後の引継ぎについては可能性があると言われたのを覚えています。外からの評価はわからないので、いろいろな人の意見を聞きながらすすみたいと思いました。

=2019年8月にセンターが支援を開始し、2021年2月に事業引継ぎが完了しました。この間、何か困ったことはありましたか。

●困ったということはありませんでした。



左から藤井喜代美氏、藤井紀男前社長

=M&Aについてはどのような印象をお持ちですか。

●M&Aは大企業のみを対象にしており、当社には縁のないものであると思っていました。M&Aにより事業承継を完了することができるというのはよいことだと思います。

=M&Aの譲受企業がわかった時にはどのように感じましたか。

●まず、従業員が譲受企業の社長を気に入りました。新社長についていくと言うので、話を進めようと思いました。これが一番の決め手でした。

=M&A仲介会社にはどのような印象をお持ちですか。

●きっちりとこちらの要望も聞いてくれましたし、資料づくりもきっちりとしてくれました。今後の進め方もきっちりと説明してくれましたし、こちらのペースに合わせることもしてくれました。よかったと思っています。

=M&Aを進める上で、作業が大変であるといったことはありましたか。

●指示に従い、期日までに資料を準備することはできました。作業が大変であるとは思いませんでした。

=M&Aを進めている最中、大阪信用金庫とはどのようなやり取りをしていましたか。

●M&A仲介会社から言われたことの内容確認を頻繁に行いました。初めてのことなのでわからないことが多く、その内容を確認していました。それで納得すれば話を進めました。



＝事業承継を終えて、今、どのように感じていますか。

●事業承継は終わりましたが、業務の引継ぎの最中ではあります。きっちりと引き継ぎたいです。ただ、ほっとしたとは思っています。

＝新社長にはどのような印象をお持ちですか。

●若いので楽しみです。年齢を重ねると決断が遅くなる傾向がありますが、そうしたこともなく、時代の流れに機敏に反応して決断されるのであろうと思います。若い新しい社長に会社をゆだねることができて安心です。

矢田社長インタビュー

＝現在の経営状態と将来の目標をお教え下さい。

●前期の決算はまずまずです。今期から従業員を一人増やしました。目標はまず、藤井前社長が挙げていた実績を超えることです。制御盤を求めているお客様はいるので、そうしたところに販売していきたいと思っています。制御盤も含めて電気工事をする事ができるというのがアピールポイントです。会社の仕組みとしては経理システムなどを電子化したと考えています。

＝コロナの影響はありますか。

●コロナにより売上は減少しています。設計から電気工事まで一貫してできるのが強みですので、そこをアピールしていきたいと考えています。

大阪信用金庫畑調査役/萩原豊中支店長インタビュー

＝貴金庫での事業承継の取り組みについてお教え下さい。

●当金庫は「事業承継」「創業・第二創業」「人材雇用」を相



談業務の3本柱として積極的に推進しています。こうしたお客様のニーズを聞き、各専門部署で対応しています。

＝今回の案件についてはどのような印象をお持ちですか。

●他のM&A仲介会社からはビジネスとしてはしんどい案件であると言われ悩んでいました。そんな時にセンターと意見交換する機会があったのでセンターに依頼しようと思いました。

＝最終的にM&Aで成約しました。

●よかったというのが正直なところです。当金庫の中で譲受希望企業を紹介したこともありましたが条件面で合いませんでした。条件にあう企業が出てきて、本当によかったと思っています。今後も最大限の支援ができるようお客様のニーズを把握していきたいと思っています。



左から藤井喜代美氏、藤井紀男前社長、矢田昌也社長、大阪信用金庫萩原豊中支店長、畑調査役

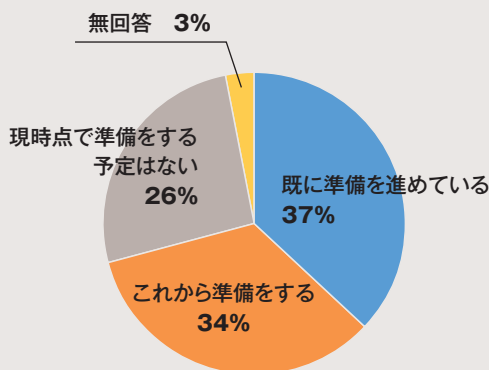
事業承継に不安を感じたら 金融機関などへの早い相談が重要です。

経営者の高齢化が進む中、事業承継は喫緊の経営課題になっています。後継者あるいは引継いでくれる企業が見つからないと事業承継を前に進めることはできません。センターでは、事業承継に悩む経営者の相談対応を行っています。最初の面談では、後継者の確認をします。親族、従業員で引継ぐものがあるか、後継者候補の了解をとっているかをヒアリング、身近な後継者がいない場合には、引き継いでくれる取引先があるかを検討します。しかし、こうした引継ぎ先がないとなると全くの第三者に承継してもらう必要があります。第三者承継が難しいようであれば廃業せざるを得ない状況になります。こうしたことにならないように、後継者がいない場合には早めに金融機関などの身近な支援機関に相談することが重要になってきます。

事業承継の準備が、 後回しにされている。

後継者問題が深刻化する一因として、自分はまだ働けるとの思いから、事業承継の準備が後回しにされてしまうこと挙げられる。後継者の育成には、7~10年程度必要であると言われており、早めの対策が必要です。

事業承継の準備状況

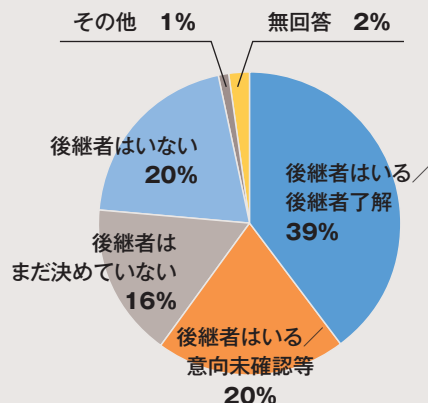


[出典]「事業承継支援ニーズアンケート調査」(2020年6月、大阪府事業引継ぎ支援センター)

後継者本人の了解を得ているのは 4割を切る。

60代ともなれば、引退時期を考え始める時期。しかし、60代以上の経営者の約4割が、後継者が決まっていないという現状。「後継者がある」と思っているも「後継者の本人の了解を得ている」のは全体の4割を切っている。

60歳以上の社長の後継者の決定状況



[出典]「事業承継支援ニーズアンケート調査」(2020年6月、大阪府事業引継ぎ支援センター)

事業承継が気になったら、 大阪府事業承継・引継ぎ支援センターへ

国の委託を受けて大阪商工会議所が運営している大阪府事業承継・引継ぎ支援センター。
中小企業の事業承継にまつわご相談に無料で対応。

無料・秘密厳守で 相談対応

事業承継の専門家が経験則に基づきアドバイスいたします。

アドバイス& ハンズオン支援

相談対応では、課題整理とアドバイスを行います。必要な企業にはハンズオン支援します。

後継者不在企業は すぐに

後継者が明確に決まっていない企業はすぐにご相談にいらして下さい。

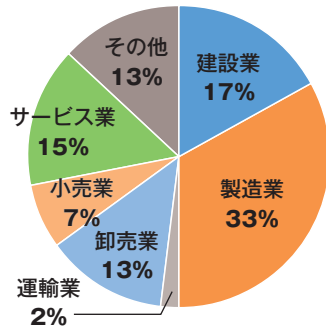
2020年度 大阪商工会議所・大阪府事業引継ぎ支援センターの主な活動内容

※「大阪府事業引継ぎ支援センター」は、2021年4月に「大阪府事業承継・引継ぎ支援センター」に名称変更しています。

473社の新規相談対応（従業員承継・譲渡希望企業等）と312社のハンズオン支援開始

後継者不在等による譲渡、従業員承継等で、473社の相談対応を行った（このほか、譲受相談201社）。譲渡先探索など312社のハンズオン支援を開始した。

新規相談対応企業の業種



セミナーの主催等と中小企業庁「事業承継マニュアル」の提供

経営者向け主催セミナーを5回開催（全てオンライン開催/参加者233人）し、また、他の支援機関主催の経営者向けセミナーへの講師派遣を6回（参加者258人）行った。また、事業承継支援ニーズアンケート調査回答者に中小企業庁「事業承継マニュアル」を提供（3945件）した。

第三者承継、従業員承継により62社の事業承継が完了

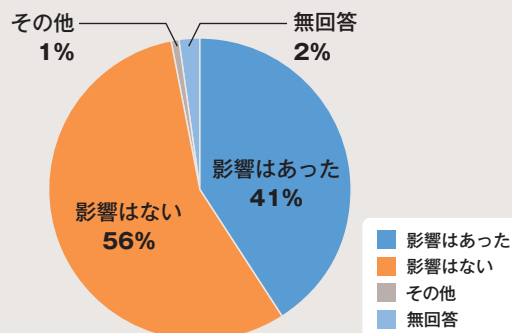
従業員が会社を引継いだ、第三者承継として譲受企業が譲渡企業を引継いだなどの事業承継が完了した企業は62社。



トピックス 「事業承継に関してコロナ禍の影響があった」とする企業は4割超。

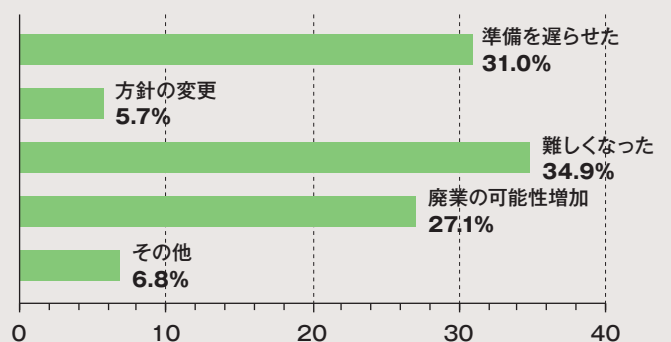
大阪府事業承継・引継ぎ支援センターは、定期的に事業承継支援ニーズアンケート調査を実施している。2020年6月アンケートでは「事業承継に関してコロナ禍の影響があった」とする企業が41%あり、そのうちの27%は「廃業する可能性が高くなった」と回答している。

【コロナの影響】



[出典]「事業承継支援ニーズアンケート調査」(2020年6月、大阪府事業引継ぎ支援センター)

【どのような影響があったか】



連絡先

大阪府事業承継・引継ぎ支援センター（大阪商工会議所）

大阪市中央区本町橋2番8号 TEL:06-6944-6257 FAX:06-6944-8005

※ご相談は事前予約制。相談申込書によりFAXでお申込み下さい。HPからの申込みもできます。

大阪府事業承継・引継ぎ支援センター



リサイクル適性(A)
この印刷物は、印刷用の紙へリサイクルできます。