

事業承継のポイント

～ 早期準備に勝るコツなし ～

宮城県事業承継・引継ぎ支援センター

サブマネージャー 三浦 佑一郎

令和7年12月9日

川崎町・蔵王町・村田町 合同事業承継セミナー

本日の内容

1. 事業承継の必要性
2. 誰に何を承継するか
3. M&Aってどうなの？
4. 承継方法ごとの準備

1. 事業承継の必要性

私が創業した、
小規模な事業だから、
自分の代で終わりだよ



A社長

承継はしたいね。
でも、①事業が忙しいし、
②生活もあるから
ギリギリまで事業をして
から考えるよ



B社長

1. 事業承継の必要性

まずは事業承継の**必要性**について考えてみましょう。

事業をやめた場合...

- ① 従業員 ⇒ 雇用、収入、生活への影響
- ② 取引先 ⇒ 商流、経営、存続への影響

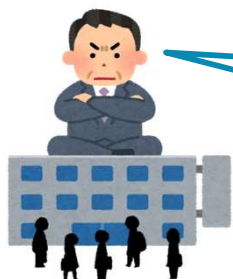


従業員・取引先に迷惑がかかる

地域経済の喪失



1. 事業承継の必要性



必要性は分かったけど、いつから始めたらいい？

元気な今のうちから準備しましょう！



え？まだまだ仕事するつもりだけど？もう引退するの？

引退ではなく「準備」です。
時間がかかるので、早く準備したほうがいいんです。



なぜなら・・・

- 承継に向けて、すべきことが多い
- 後継者候補ほか関係者の理解・協力が必須

じゃあ、何を準備・検討すればいいか、
シンプルに考えてみましょう。

①誰に？ ②何を？ 承継するか です。

2. 誰に何を承継するか

3類型と、メリット・デメリットです

類型	メリット	デメリット
親族内承継 = お子さんなどの親族	・内外の関係者から心情的に受け入れられやすい傾向 ・早い時期から引継ぎへの合意があれば対策を立てやすい ・所有と経営の分離を回避しやすい	・経営者の資質がない者が後継者になるリスクがある ・相続人が複数いる場合、親族間の対立を生み経営権の集中が難しくなることがある
役員・従業員承継 = 役員・従業員	・会社や先代経営者を熟知した社内の人材が引継ぐことで経営の一体性を保ちやすい。 ・早い時期から引継ぎへの合意があれば対策を立てやすい	・「経営者」と「役員・従業員」の意識差の克服が必要である。 ・他の経営者、従業員からのやっかみ ・株式取得資金の調達が難しいことがある ・先代経営者の個人保証を引継ぐことへの抵抗感がある
第三者承継 (M&A) = 社外の方・会社	・広い選択肢からより良い引継ぎ先を選択できる可能性あり ・安定・成長をより確かにできる可能性あり ・株式の売却により創業者利益を確保出来る可能性がある ・譲受先が肩代わりすれば、経営者保証が外れる可能性がある	・希望にあう相手がみつかる保証はなく、相手先の探索から始めるので時間がかかることが多い ・仲介会社等を利用した場合費用がかかる

2. 誰に何を承継するか

この順番で検討される方が多いです
早期に、後継者候補に意向を確認しましょう

類型
親族内承継
役員・従業員承継
第三者承継 (M&A)

一般的にはこの順番で検討する

親族(子供など)に承継する者がいない・断られた
⇒役員・従業員承継を検討する。



役員・従業員に承継する者がいない・断られた
⇒第三者承継を検討する。



第三者承継でも承継する者が見つからない・・・
⇒**廃業**するしかない。



2. 誰に何を承継するか

会社を丸ごと承継する場合、3つあります

【1 株 式】 = 会社オーナーとしての権利

ex)取締役の選解任、事業目的の決定、会社の解散など

- 手続き・・・売る、あげる、相続する(遺言)
- 何もしないと、連帯保証とともに相続される

【2 代表取締役】 = 会社代表(対外) & 経営トップ(対内)

- 手続き・・・社内での承認＋法務局登記
- 相続されない

【3 経営者の役割、会社の魅力】

- ノウハウなど

2. 誰に何を承継するか ～会社(株式)～

①～⑤が株式承継のポイントです。

分散株式の集約(①)、株価対策・資金準備(③)など、**早期準備が必要**です。まずは専門家に相談しましょう。

① 株式(議決権) 100%～過半数

② 売買・贈与・遺言(相続)

③ 株価対策・後継者の資金準備

親族・従業員に承継する場合、株価対策が重要

④ 契約書・遺言書作成

⑤ 会社法の手続き

2. 誰に何を承継するか ～会社（代表取締役）～

代表取締役を交代するタイミングは、株式譲渡時がベターです！
そのほか①～④の準備・対策が必要です。

① 取引先

取引先の不安を解消してやるのは現代表の仕事。

② 従業員

従業員の安心感（離職防止）。

③ 担保・個人保証

後継者（とその家族）の理解が必要である。

④ 経営

プレイヤーではなく、マネジメントの仕事。

2. 誰に何を承継するか ～会社（経営）～

- ・経営
- ・目に見えない会社の魅力（同業にない優位性など）の承継は、時間がかかりますよ！

① ノウハウ・ビジネスフロー

社長が感覚でやっている部分は「見える化」する。

② 人脈・顧客情報

社長個人で集めた人脈など社内で共有されない情報もある。

③ 総務、人事、経理

未経験者にとっては未知の領域。場合によっては座学が必要。

④ 伴走

数年はフォローしながら経営に関与することもありうる。

2. 誰に何を承継するか ～個人事業主の場合～

個人事業の場合、承継すべきものは2つです

【1 事業資産】 = 事業に必要な資産・契約をリストアップして、後継者に引き継ぎます。

- 承継手続・・・売る、あげる、相続する／契約相手の同意
- 何もしないと、相続で事業と関係ない親族も取得する

【2 経営者の役割、事業の魅力】

- 経営者の頭の中にあるノウハウなど
- 事業＝経営者そのものであることも多い

2. 誰に何を承継するか ～個人事業主の場合～

会 社

個人事業

株主

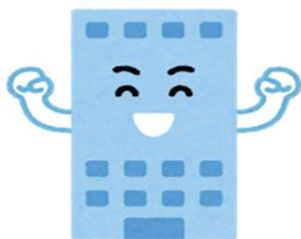


株式を通して会社を所有



個人が直接利用している
※所有・賃貸など

会社



事業資産
店舗
什器・備品
在庫・売掛
など

契約
雇用
仕入
など

事業負債
買掛金
金融負債

事業資産
店舗
什器・備品
在庫・売掛
など

契約
雇用
仕入
など

事業負債
買掛金
金融負債

3. M&Aってどうなの？

P.6～7にある通り、M&Aは事業承継の手段の1つです。

親族・社内で後継候補者がいない場合に事業承継の有効な手段として注目され、実際に中小企業・小規模企業でも件数が増加しています。

外部から事業承継先を探す必要があり、相手先の探索が最大のハードルです。

- 相手が見つかるとは限らないし、見つかったとしても条件が合うとは限らない。

⇒ **時間がかかります**



3. M&Aってどうなの？ ～誰に～

例えば、以下のような方が候補になります。

- ① 知り合いの同業者・取引先
- ② 近隣／全国の事業者（赤の他人）
- ③ 創業希望者

- 相手が見つかるとは限らないし、見つかったとしても条件が合うとは限らない。

⇒ 時間がかかります



3. M&Aってどうなの？ ～M&Aの流れ～

1. マッチング(お相手探し)	
2. 秘密保持契約書(CA) 社名開示	
3. 企業情報の提供	
4. トップ面談&条件交渉	
5. 基本合意書	
6. デュー・デリジェンス(DD)	
7. 条件最終交渉	
8. 最終契約書	
9. クロージング(契約実行)	

「会社・事業を丸ごと」の場合もあれば、「事業の一部のみ」引き継ぐこともあります。



3. M&Aってどうなの？ ～注意するポイント～



M&Aって、トラブル事例や注意するポイントってあるの？

M&Aを進めるにあたって、注意すべきポイントはたくさんあります。



注意すべきポイント！！（一例）

- ① 自社は相手にとって魅力的な会社か？
（磨き上げ）
- ② 仲介会社を利用するとして、どこに頼むか？
（手数料をはじめとした契約内容・実績・担当者）
- ③ 情報管理は大丈夫か？
（家族・従業員・取引先）
- ④ 買い手とのトラブルも報道のとおり。承継したあとで何とかするのは難しい
（契約自由）

4. 承継方法ごとの準備（法人を前提）

方法	共通の準備例	方法ごとの準備例
親族内承継	● 株式の集約 ● 役員貸付金、借入金の精算 ● 個人名義の動産・不動産 ● 金融機関への説明 ● 取引先・従業員への説明	● 株価の引き下げ ● 資金の準備（後継者が）
役員・従業員承継		● 株価の引き下げ ● 資金の準備（後継者が）
第三者承継（M&A）		● 会社の磨き上げ ● 相手探し

- 大きく分けると「親族、役員・従業員」、「第三者」で準備が変わってきます。
- 共通して言えるのは、準備には時間がかかるということと、後継者にとって魅力的な会社（≡業績が良い会社）になることが大事ということです。



最後に

本日のまとめ

- 早めの準備をすれば、承継の選択肢は広がります。
- 10年後のために知識を仕入りたい事業者様の相談でも、よろこんでお聞きます。

ぜひ、我々**センター**にお早めにご相談ください！



当センターの支援内容

【相談】※無料

- ◆ どちらの立場でもOK
 - ・ 現経営者・後継者
 - ・ 譲渡or譲受したい方

- ◆ どんなお悩みもOK

【親族承継・従業員承継 支援】※無料

専門家が、現経営者・後継者による、事業承継計画書の策定をサポート

【従業員・第三者承継 支援】※無料

- ① 承継方法策定やマッチング～承継完了までの伴走支援
- ② ガイドラインに沿った民間M&A会社利用のアドバイス・セカンドオピニオン
- ③ 契約書の作成・チェックなどの専門的サポート
※登録の外部専門家が担当
各種補助で、無料ないし負担軽減

【相談のみでもOK】

ご清聴ありがとうございました。

アツギ え〜ど

竹を取る仕事
いつまでできるじやろうか
この仕事の素晴らしさを
わかってくれる誰かに
後を継いでもらいたい
でも…
どこに相談すればいいのじやろ
(あの竹なんか光つとるな…)

竹取の翁の
後継ぎ問題

事業承継の悩みは
『国の機関』へ相談しよう

下記センター、お近くの商工会議所、商工会、金融機関にご相談ください。

**宮城県事業承継・
引継ぎ支援センター**

(中小企業庁認定支援機関：公益財団法人みやぎ産業振興機構)

E-mail info@hikitsugi-miyagi.go.jp 〒980-0802 仙台市青葉区二丁目12番30号 日本生命勾当台ビル6階

TEL
022-722-3884

FAX
022-227-0250

WEBサイトはこちら
引継ぎみやぎ

◆お問い合わせ先

宮城県事業承継・引継ぎ支援センター

TEL 022-722-3884

受付：平日9:00～16:00