

将来の事業存続に課題や悩みを抱える中小企業の経営者も少なくありません。特に、京都府では60歳以上の経営者の5割で後継者がおらず、全国平均を上回っているとの調査結果もあります。このような後継者に関わる問題を先送りにしてしまうと、経営の悪化、技術・雇用の喪失につながり、結果として廃業ということになりかねません。

京都府事業引継ぎ支援センターでは、事業承継の実務に精通した専門家が、円滑な事業のバトンタッチや後継者への経営資源のスムーズな承継をサポートします。これまで培ってきた技術やサービス、大切な従業員やお客様を次代に引き継ぎ、事業を存続していくために、後継者問題でお悩みの方はぜひご相談ください。

秘密
厳守相談
無料

こんな時、ぜひご相談ください！

後継者がいないので、第三者へ会社を引き継ぎたい

- ① 実務に詳しい専門家が譲渡の可能性やM&Aの手法等をアドバイス
- ② 全国の引継ぎ支援センターのデータベース等を活用し、譲受先をリサーチ
- ③ 譲受先を探してくれる金融機関やM&A支援会社を紹介

役員・従業員に、会社を承継したい

- ① 後継者候補の選び方についてアドバイス
- ② 役員・従業員への承継の進め方や留意点について助言
- ③ 株式譲渡の計画や株式取得資金の調達方法について助言

息子や娘など親族に、会社を承継したい

- ① 後継者教育についてアドバイス
- ② 税制や補助金に関する情報を提供
- ③ 事業承継計画の策定等、事業の見える化をサポート

京都経済センター事業承継支援強化月間

第2弾セミナー「第三者承継」 「みんなで考える。事業のバトンタッチ」

中小企業における後継者問題の解決手段として注目を集めているM&Aの概要やトレンド、M&Aの選択によりハッピーリタイアメントを実現した事例について解説いたします。経営者だけでなく、経営者の家族や、従業員の方にも知っていただきたい内容となっています。

日時	2月18日(火) 18:30~20:30
会場	京都商工会議所 7-A会議室(京都経済センター7階)
内容	第一部 M&Aのトレンド・手法について 講師:株式会社日本M&Aセンター 上席執行役員 西日本事業部長 雨森 良治氏 第二部 京都府事業引継ぎ支援センターについて 第三部 事例紹介
対象	京都府内の中小企業者とその家族
定員	50名(先着順)
参加費	無料

特別出張相談会 事前予約制

「後継者がおらず、廃業するかどうか迷っている」「誰かに会社を引き継ぎたいが、どのように探したらいいか」「社員に承継したいが、どう進めればよいかわからない」など、多種多様なみなさまのお悩みを専門家が伺いし、スムーズな事業のバトンタッチをサポートします。

定員	各回2社程度(1社あたり1時間程度) 先着順
申込締切	各回の開催日の8日前
日時・会場	

第7回	2月 1日(土) 13:00~16:00	ホテル京都エミナース
第8回	2月 19日(水) 18:00~21:00	ホテル京都エミナース
第9回	3月 7日(土) 13:00~16:00	京都経済センター
第10回	3月 18日(水) 18:00~21:00	京都経済センター

※上記以外にも、平日昼間は、京都府事業引継ぎ支援センター(京都経済センター7階)で個別相談を承っています。

国が運営する第三者承継・従業員承継の公的相談窓口

京都府事業引継ぎ支援センター

後継者問題でお悩みの皆さんへ！

【お申込み/お問合せ】 京都府事業引継ぎ支援センター

TEL 075-353-7120(受付時間 平日9:00~17:00)

京都市下京区四条通室町東入 京都経済センター7階 京都商工会議所内



守ってきた看板と信頼を若い経営者に託す！

相乗自動車
ケイスタンダード
久保 健氏

精華町内で長年にわたって自動車整備業を営んできた相乗自動車。創業者の山田豊さんが事業の引継ぎ相手に選んだのは、中古車販売会社の若き経営者、久保健社長だった。お客様や従業員を大切にするという思いを共有し、株式譲渡という形で会社の未来を託すことで、新たなビジネスの芽が膨らんでいる。

世代間の価値観の違いを乗り越え株式譲渡で会社の売却を決意

相乗自動車は、50年以上前に山田さん(78歳)が精華町で創業した、車両のメンテナンスや修理等を専門に行う整備工場だ。自身も2級整備士の資格を有し、指定工場(民間車検工場)の認定を受けるなど、地域に密着したきめ細かなサービスでお客様の信頼を獲得してきた。

一方、年齢を重ねるにつれ、「後継者の問題と向き合うようになった」。二人の息子や従業員の中から手を挙げる人は見つからなかったため、山田さんにとって身近な相談窓口だった地元「精華町商工会」を訪ねたことがきっかけとなり、「京都府事業引継ぎ支援センター」との連携による支援が始まった。従来の顧客と従業員を守るため、廃業ではなく株式譲渡という形での引継ぎを希望していたという山田さん。



山田さん



自動車整備工場

2018年6月、本センターの連携機関の一つである地元の金融機関を通して、同じ地域内で中古車を販売するケイスタンダードという会社を紹介してもらった。

久保さんにとって、社内で整備工場を持つことは創業以来の夢だったが、設備も整備士も自前で揃えることは難しく、今回のマッチングは事業拡大の大きなチャンスととらえていた。「優秀な整備士を抱え、指定工場を持つ相乗自動車には魅力を感じた」。

当初は、企業価値の評価方法や株式譲渡の手順、契約書の作成など、企業の買収に必要な知識がまったくなかった。また、株式の譲渡金額について双方の希望に隔たりがあり、折り合いをつけるの

各団体・機関がそれぞれの役割を果たし状況に応じたスムーズな支援

「やり方は違うが、お客様や従業員を大切にするという気持ちは同じ。若い経営者に相乗自動車の未来を託してみようと思った」と、山田さんは株式譲渡を決めた経緯を振り返る。

お客様と従業員のために！M&Aの成果を事業拡大に生かす

互いの顧問税理士が条件面の確認をしあったり、資金調達については地元金融機関がケイスタンダードの将来性に可能性を感じて支援してくれるなど、「プレイヤーが一人でも欠ければ成立しなかったかもしれない」と話す。

相乗自動車とケイスタンダードの顔合わせから、1年余りで事業引継ぎについて合意。2019年9月には関係者が集って、精華町商工会で調印式も開催された。現在、山田さんは顧問として会社に留まり、既存顧客の対応や従業員へのフォローアップなどで忙しい日々を過ごしている。「相乗自動車というブランドを残せたことは大きな意味があった。これからも地域に愛される会社であり続けてほしい」と願う。

会社概要

相乗自動車株式会社

代表者/山田 豊(78歳)
住所/京都府相楽郡精華町下前川128番地
事業内容/自動車整備
創業/1966年、資本金/1000万円
従業員数/5人(内パート1人)、売上高/非公表

株式会社ケイスタンダード

代表者/久保 健(39歳)
住所/京都府相楽郡精華町下狛清神前23番4
事業内容/中古自動車販売
創業/2015年、資本金/500万円
従業員数/6人(内アルバイト4人)、売上高/非公表

※年齢は2020年1月1日現在



株式譲渡契約調印式



中古自動車展示場



久保さん

これからは双方の従業員が一体となって歩んでいきたい」。事業引継ぎで生まれた新たなビジネスの芽が今、精華町から大きく育とうとしている。

小規模事業の付加価値を事業譲渡で次代へ伝える

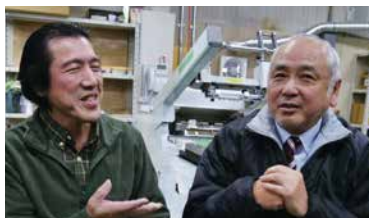
板谷プロセス
サンスク
板谷 英之氏
亀本 良孝氏

父親から継いだスクリーン印刷会社の事業譲渡を決断した板谷英之さん。引継ぎに時間がかかることを考慮した早めの取り組みで、内装・サインの製作を手掛けるサンスクの亀本良孝社長と出会った。これまで培ってきたニッチな技術、設備、お客様を引継ぐことで、付加価値の高い新たなビジネスが生まれようとしている。

準備時間がかかることを想定し早めの相談で引継ぎ支援をスタート

スクリーン印刷を得意とする板谷プロセスは、お客様の要望に応じて二つひとつ色を合わせるなど独自の技術を生かし、寺院向けマッチ箱を中心に短期・低コストでのラベル印刷を引き受けてきた。

創業者の父親が亡くなった後、43歳で二代目を継いだ板谷さん。まだ事業承継や廃業を考えるには早いと思われる年齢だったが、息子に会社を継ぐ意思はなく、事業内容がニッチで引継ぎにはある程度の準備時間がかかると覚悟していたことから、気軽な気持ちで最寄りの相談窓口である「京都府事業引継ぎ支援センター」に相談を持ちかけた。マッチラベルのスクリーン印刷を手がける会社はほとんどなく、「引継いだ後も、今までどおりお客様を大切にしてくれることが条件だった」と板谷さん。会社の名前がなくなることに問題はなかったという。2019年1月に取引先の材料店から、内装・サインの製作を手掛けるサンスクがスクリーン印刷に関心があるという情報を得



板谷さん(左)と亀本さん(右)

たことから、本センターの支援で両社のマッチングに向けた取り組みが始まった。



スクリーン印刷機



特色インキの調合

ニッチな事業に魅力！スクリーン技術で飛躍のチャンスに

もともとスクリーン印刷が発点だったというサンスク。価格競争が激しさを増し、新たな柱となる付加価値の高い事業を模索する中で、同じスクリーン印刷技術を持つ板谷プロセスとの出会いは、これからの成長・発展戦略を考える上でチャンスに映った

たことから、本センターの支援で両社のマッチングに向けた取り組みが始まった。板谷さんの父親と候補先の社長であるサンスクの亀本さんは旧知の仲だったというが、二代目の板谷さんは相手の会社のことはほとんど知らなかった。専門相談員が双方に足を運んで会社情報の提供や譲渡希望額の調整などをサポートし、亀本さんの仕事に対する情熱や真摯な人柄を知るうち、「この会社が引継いでくれれば、お客様に迷惑をかけることはない」と思ったという。サンスクがちょうど現在の新工場に移ったばかりのタイミングであり、大きな印刷用設備を移設する手間やコストを負担してくれたことも、小規模事業者である板谷さんにとって事業譲渡の大きな後押し材料となった。



サン用大型インクジェット出力機(3台)

事業承継で生き続ける技術、人材、お客様の信頼
2019年8月、事業譲渡の手続きが完了。板谷さんは定期的にサンスクを訪れ、スクリーン印刷

の指導や既存のお客様の対応などを行っている。「板谷プロセスという会社はなくなったが、これまで培ってきた技術は新しい会社で生き続けていくことが強く語る。事業譲渡により、次の目標に向かって良いスタートを切ることができた。

亀本さんは、従来の内装・サインの技術とスクリーン印刷の技術を組み合わせることによって、他社では真似できないような独自の商品・サービスを開発しようと考えている。長男への事業承継を視野に、「若い人たちが意欲を持って取り組めるような魅力的な事業を育てていきたい」と意気込みを示す。

板谷さんと亀本さん、事業引継ぎでつかなだ二人の夢は大きく膨らもうとしている。

会社概要

有限会社板谷プロセス

代表者/板谷 英之(60歳)
住所/京都市西京区山田久田町3番地7
事業内容/シルクスクリーン印刷
創業/1961年、資本金/300万円
従業員数/3人(内アルバイト3人)、売上高/1千万円

株式会社サンスク

代表者/亀本 良孝(67歳)
住所/京都市南区吉祥院堤外町8番地
事業内容/屋内外サイン製作・施工
創業/2005年、資本金/1000万円
従業員数/12人(内アルバイト2人)、売上高/1億4千万円

※会社概要は取材時点(2019年11月21日)のものを掲載