

# 事業承継の選択肢と注意点

～譲渡側～

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8年1月23日

公益社団法人 宮城県宅地建物取引業協会

# 本日の内容

---

1. 誰に何を承継するか
2. うちの会社って引き継ぎやすい？
3. 相手探しのポイント
4. 気になる承継後のこと
5. M&Aってどうなの？

# 1. 誰に何を承継するか

## ① 誰に？

まずは、**誰に**承継するか検討しましょう。  
大きく分けて、3つの選択肢があります。



### (1) 親族内承継

お子さんなどのご親族



### (2) 従業員承継

役員・従業員



### (3) 第三者承継

上記(1) (2)以外(社外)の方



(3)がM&Aの  
ことです。

# 1. 誰に何を承継するか

## ① 誰に？

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

この順番で候補者がいるか、考えてみましょう。

親族(子供など)に承継する者がいない場合、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場合、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場合、**廃業**するしかない。



# 1. 誰に何を承継するか

## ① 誰に？

前ページの3類型にはそれぞれ特徴がありますよ。

類型	メリット	デメリット
親族内承継	<ul style="list-style-type: none"> <li>・一般的に内外からの<b>関係者から心情的に受け入れられやすい</b></li> <li>・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</li> <li>・所有と経営の分離を回避しやすい</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・経営者の資質がない者が後継者になるリスクがある</li> <li>・相続人が複数いる場合、親族間の対立を生み<b>経営権の集中が難しくなることがある</b></li> </ul>
役員・従業員承継	<ul style="list-style-type: none"> <li>・会社や先代経営者を<b>熟知した社内の人材が引継ぐこと</b>で経営の一体性を保ちやすい</li> <li>・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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・「経営者」と「役員・従業員」の意識差の克服が必要である</li> <li>・他の経営者、従業員からのやっかみ</li> <li>・<b>株式取得資金の調達</b>が難しいことがある</li> <li>・先代経営者の個人保証を引継ぐことへの抵抗感がある</li> </ul>
第三者承継 (M&A)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・安定・成長をより確かにできる可能性あり</li> <li>・<b>株式の売却により創業者利益を確保出来る</b>可能性がある</li> <li>・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</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・仲介会社等を利用した場合<b>費用がかかる</b></li> </ul>

# 1. 誰に何を承継するか

## ② 何を？

会社(法人)の場合 (1) **株式**(株主・オーナーの地位)  
(2) **代表取締役**(経営者の地位)  
(3) **経営**(ノウハウなど目に見えないもの)  
ですね。



このうち、(1)(2)については形式的な手続が必要。  
具体的には、  
(1)・・・株式を後継者に譲渡(売買)する。  
(2)・・・後継者を代表取締役として登記する。



## 2. うちの会社って引き継ぎやすい？

### 企業概要

業種: 運送業 売上200百万円 純資産 30百万円 従業員 10名

### 状況

- ① 業歴30年
- ② ドライバーが全員高齢
- ③ 車両は自社所有で、購入から15年経過
- ④ 駐車場は代表者から賃借している
- ⑤ 従業員への貸付金、立替金がある
- ⑥ 代表者への貸付金、立替金や代表者からの借入金がある

### 引き継ぎやすさ

- ① ○ 業歴は長いほうが信用度が高く、引き継ぐ側としてはプラスに捉える
- ② × 従業員の皆さん、あと何年働けるか
- ③ × 引き継いだ後ですぐに設備投資が必要になるかもしれない
- ④ — 直接は関係ないが、賃料設定については見直しが必要かも
- ⑤ × 早期精算は難しいかも
- ⑥ △ ⑤よりはまだ良いが、精算を見据える必要がある

一般論です



## 2. うちの会社って引き継ぎやすい？

### 企業概要

業種：小売・卸売業 売上500百万円 純資産 100百万円 従業員 15名

### 状況

- ① 店舗と自宅が併設
- ② 株価が高額
- ③ 株式が代表者含めて7名に分散している
- ④ 店舗販売だけでなく、大手スーパーなどへの卸売が売上げの半分を占める
- ⑤ 店舗と底地の名義が亡くなった先代のまま

### 引き継ぎやすさ

- ① × 後継者が親族外の場合、住みにくくなるかもしれない
- ② △ 資金の準備が難しい場合は株価対策も考える必要がある
- ③ × 株の所有は100%が理想であり、せめて2/3は集めたい
- ④ △ 安定したボリュームの売上であればプラスに捉えられる(利益率にもよる)
- ⑤ × 早急に整理すべき

一般論です



## 2. うちの会社って引き継ぎやすい？

### 企業概要

業種:建設業 売上50百万円 純資産 △10百万円 従業員 3名

### 状況

- ① 赤字が継続
- ② 借入金が多額で、債務超過
- ③ 会社の土地だけでなく、代表者の自宅も担保に入っている
- ④ 代表者が病気・けが等で思うように働けない
- ⑤ 代表者だけが資格を有している
- ⑥ 敷地が広い

### 引き継ぎやすさ

- ① × 赤字の要因次第。収益・費用両面での経営改善が必要かも
- ② × 同上
- ③ × 後継者も自宅の担保を求められるかもしれない
- ④ × 業務を代替できる従業員がいるかどうか 引継可能か
- ⑤ × 代表者が交代した場合、今の事業が続けられるか
- ⑥ ○ 敷地が広いと、業務の可能性が広がる

一般論です



## 2. うちの会社って引き継ぎやすい？

### 企業概要

業種：不動産業（売買、仲介、賃貸） 売上200百万円 純資産 30百万円 従業員 3名

不動産業の場合 一般論です

### 状況

- ① 地主（大家）や近隣の同業者とのつながりが強い
- ② 賃貸物件を2棟所有している
- ③ 5年前に購入して売れないままの塩漬け物件がある
- ④ 代表者だけが宅建士の資格を有している
- ⑤ 会社の敷地・建物は賃借している



### 引き継ぎやすさ

- ① △ 魅力的だが、目に見えない要素で引き継ぎにくい。
- ② △ 収益性次第
- ③ × 原価割れして売れば、大きな損失が生じるかもしれない
- ④ △ 相手次第。買い手で宅建士1/5を満たす必要がある
- ⑤ — 直接は関係ない

### 3. 相手探しのポイント

親族内承継の場合です

#### 候補者

- ① 子(義理も含む)、孫、甥、姪
- ② きょうだい

#### ポイント

- ① 承継の意思確認
- ② 能力
- ③ 現代表者のフォロー
- ④ 資金力(株価対策)
- ⑤ 相続、贈与



### 3. 相手探しのポイント

役員・従業員の場合です

#### 候補者

- ① 年長者 or 若輩者
- ② 現場 or 事務



#### ポイント

- (前ページの親族承継に加えて)
- ① 他の従業員との関係性・納得感

# 3. 相手探しのポイント

第三者承継の場合です

## 候補者

- 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

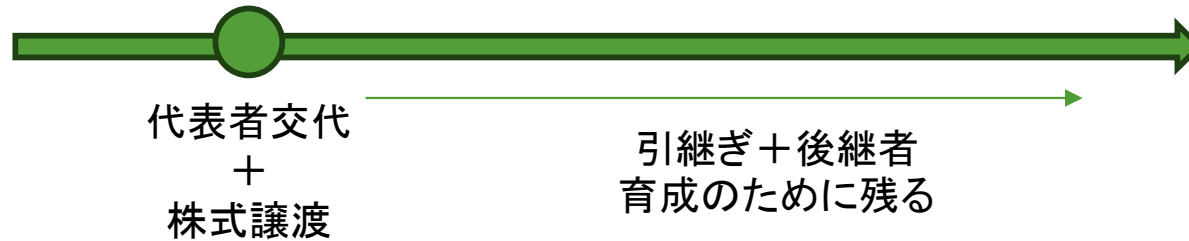
## ポイント

- ① 相手探し(自力 or 依頼)
- ② 条件交渉(特に価格面)
- ③ 第三者承継は最後の手段

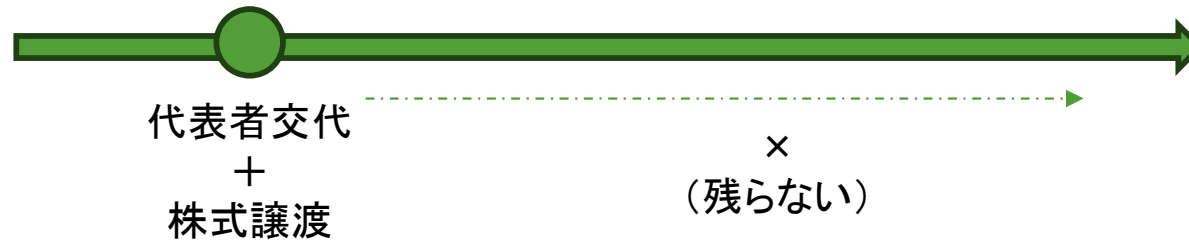


# 4. 気になる承継後のこと

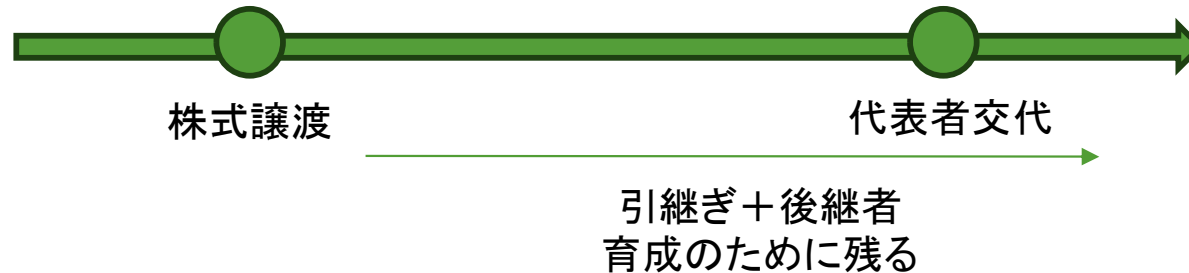
パターン①



パターン②



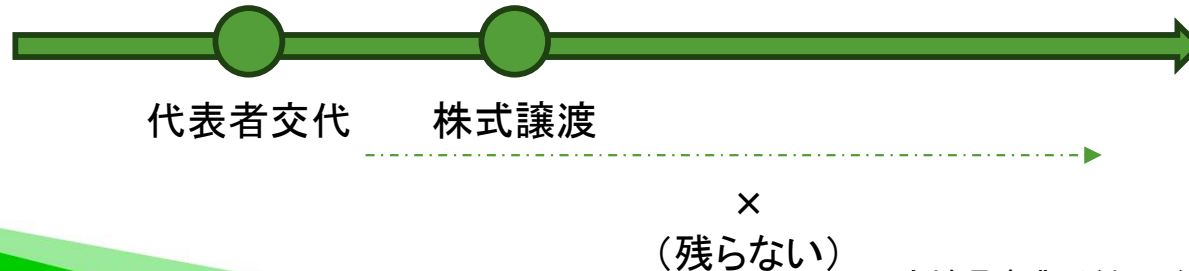
パターン③



これ以外にも  
選択肢が  
あります



パターン④



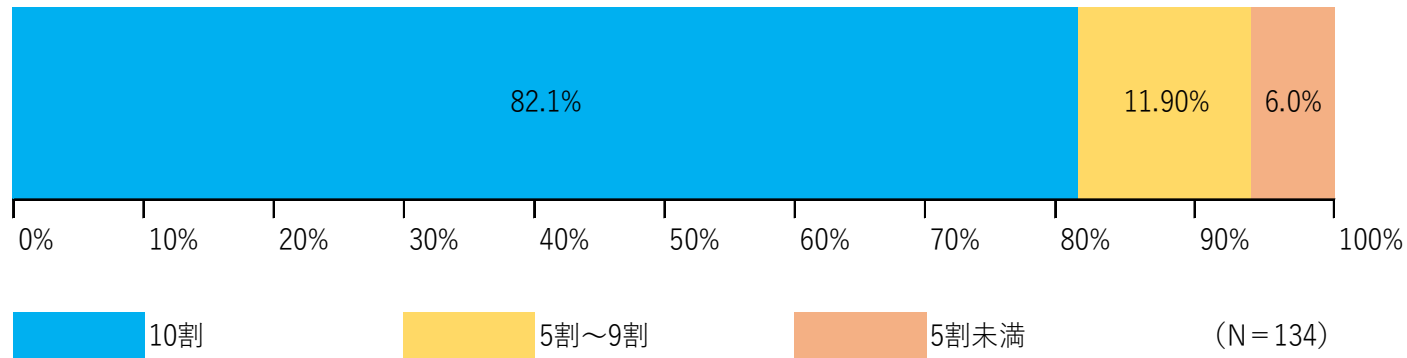
# 4. 気になる承継後のこと

事業承継後の従業員の立場はどうなりますか？

大半が引き継がれます。以下のデータもあります



M&A実施後、譲渡企業の従業員の雇用継続の状況



資料：(株)東京商工リサーチ「中小企業のM&Aに関するアンケート調査」

(注)1.M&Aの実施について、「2015年以降にM&Aを実施したことがある」と回答したものに対する質問。

## 5. M&Aってどうなの？

前述の通り、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。



- 「M&A」に対するイメージや、周辺でも行われているという事実から、抵抗感が薄まっている。

- 自力で探す、有料で仲介会社を探してもらう、などのパターンがある。
- 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。

## 5. M&Aってどうなの？

M&Aには様々な種類がありますが、いずれも最終的には会社の売買を意味します。  
主な種類は以下の3つです。



種類	概要	売り手会社	手続
株式譲渡	売り手会社の株式を売買する	売り手会社は残る	簡易
事業譲渡	売り手会社の保有する資産・負債のうち、承継するものを協議して決める	売り手会社は残る	承継するものによる
合併	売り手会社と買い手会社が1つの法人になる	売り手会社は残らない	煩雑

## 5. M&Aってどうなの？

まず、M&Aは規制業種ではありません。そのため、自社で全て行うことも可能です。



- ? 相手探し
- ? M&Aの流れ(秘密保持、基本合意、DD、最終契約など)
- ? 注意点(面談のタイミング、従業員への開示)
- ? 専門家との連携(法律面、税金面)

これらがよくわからない場合・・・



① M&A仲介会社、金融機関に依頼する。  
手数料が発生する。

手数料体系は様々！  
¥着入金  
¥中間金  
¥成功報酬  
¥月額料金

② 全国の事業承継・引継ぎ支援センターに依頼する。  
手数料は原則無料。

## 5. M&Aってどうなの？



DM(ダイレクトメール)が毎日のように届く。  
これに反応したらどうなる？

嬉々として担当者から連絡が来ます。

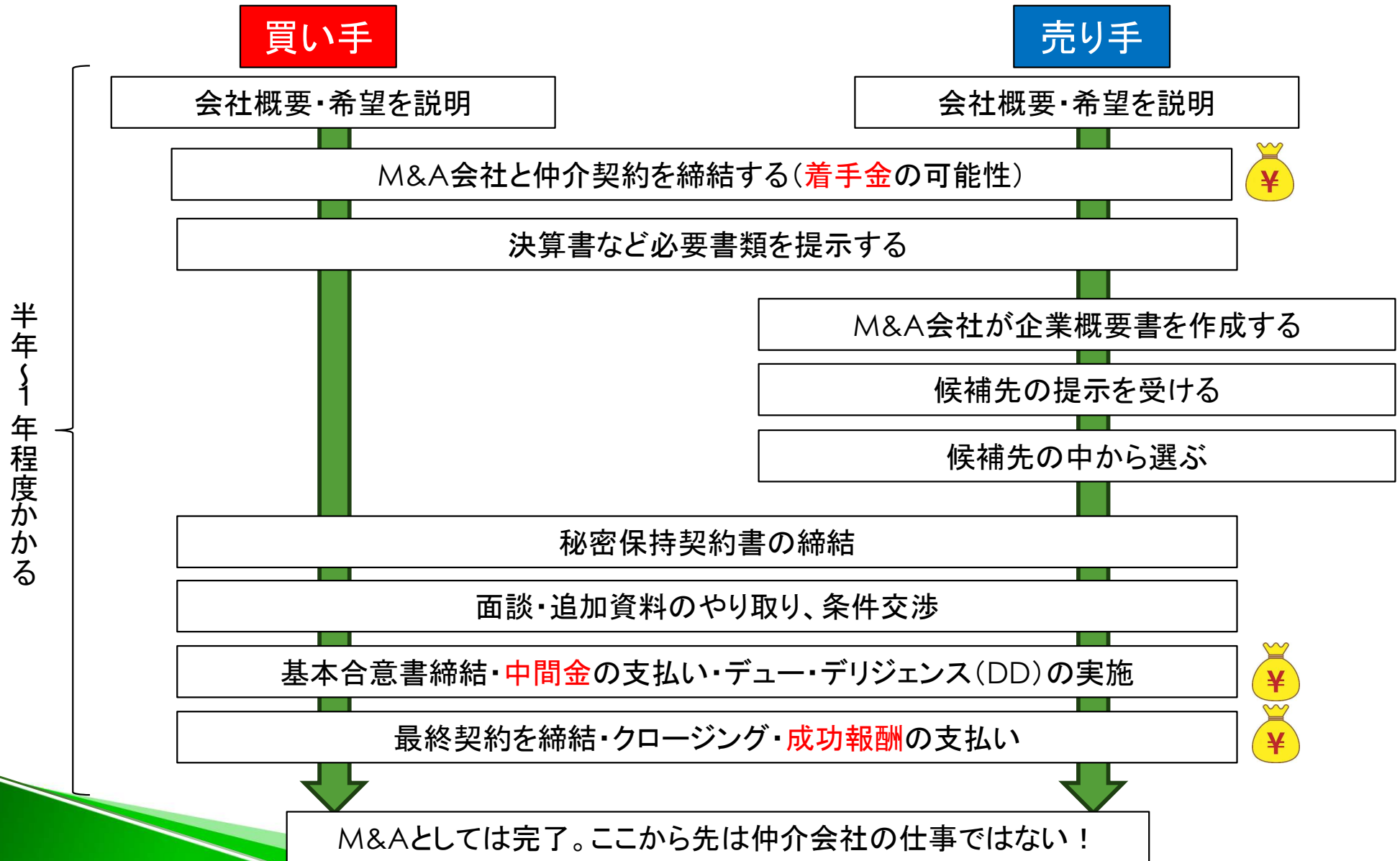


- M&Aを本気で検討している会社にとってはありがたい一方、情報だけ入れておきたい・・・とか、相手がいるかどうかだけでも知りたい・・・くらいな考えで連絡すると、後で煩わしくなるかもしれない。
- 仲介会社は相手の紹介だけでは終わりません(成約して、成功報酬をもらうのが目的)。

ここから先の流れについては次のスライドで



# 5. M&Aってどうなの？



## 5. M&Aってどうなの？



M&Aって、悪い事例も聞いたりするけど、  
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）

- 自社は相手にとって魅力的な会社か？  
（磨き上げ）
- どの仲介会社に頼むか？  
（手数料・実績・担当者）
- 情報管理は大丈夫か？  
（家族・従業員・取引先）
- 不芳事例は確かにあるが、救済は難しい  
（契約自由）

# 最後に

---

## 本日のまとめ



- 一言に事業承継といっても、M&A含めて選択肢は1つではありません。
- 後継者候補の有無、会社の経営状況など、事業承継の選択肢・いつ取り掛かるべきか、会社の状況に応じて様々です。

ぜひ、我々**センター**にお早めにご相談ください！



# ご清聴ありがとうございました。

アトツギ 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  
(あの竹なんか死つとるな…)

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

TEL 022-722-3884  
FAX 022-227-0250

WEBサイトはこちら  
E-mail info@hikitsugi-miyagi.go.jp

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

〒980-0802 仙台市青葉区二日町12番30号 日本生命勾当台西ビル8階

アトツギ え〜ど

つないで、ひろがる。 まるごと支援

10年かかる事業承継  
相談するなら

国が設置する  
公的相談  
窓口へ

相談してよかった！  
自社の問題を共有することで  
これまでつまずいていた事業承継が  
計画的に進められました

詳しくはこちらに  
アクセス!!

宮城県事業承継・引継ぎ支援センター

TEL: 022-722-3884 FAX: 022-227-0250 E-mail: info@hikitsugi-miyagi.com

〒980-0802 仙台市青葉区二日町12番30号 日本生命勾当台西ビル8階

## ◆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

宮城県事業承継・引継ぎ支援センター