

事業承継 (第三者承継) の手引



「私の事業を未来に残したい」

その想いをつなぐため 沖縄公庫 はお手伝いします。



沖縄振興開発金融公庫

THE OKINAWA DEVELOPMENT FINANCE CORPORATION

沖縄公庫 業務統括部 事業者支援推進室

〒900-8520 那覇市おもろまち1丁目2番26号

TEL.098-941-1908

mail: jigyoushien@okinawakouko.go.jp

【事業承継コネクトページ】

<https://www.okinawakouko.go.jp/jigyosyokei/>

(本サービスの紹介動画もご覧いただけます)



沖縄振興開発金融公庫

THE OKINAWA DEVELOPMENT FINANCE CORPORATION



事業を未来につなぐためには、まず事業承継の準備状況を確認することが重要です。
事業承継診断シートを活用して、自社の現状を確認してみましょう。

Q1	後継者について教えてください。	いずれかに ☒	次の質問
	①後継者候補がいて、本人から引き継ぐことので了承を得ている	☐	Q2
	②後継者候補がいるが、本人から引き継ぐことので了承を得ていない	☐	Q2
	③後継者候補はいない	☐	Q4

Q2	後継者はどなたか教えてください。	いずれかに ☒	次の質問
	①親族	☐	Q3
	②親族以外の役員・従業員	☐	
	③第三者	☐	Q4②

Q3	親族・従業員への承継に向けた取組みについて教えてください。	いずれかに ☒		ご案内
	①候補者の育成や技術・顧客・取引先の引継ぎなど、具体的な準備を進めていますか	はい ☐	いいえ ☐	1つでもいいえを 答えた方は、P2の 「 <u>親族内・従業員承継</u> 」 をご覧ください
	②役員や従業員、取引先など関係者から理解や協力を得られるよう取り組んでいますか	はい ☐	いいえ ☐	
	③上記のほか、株主名簿や所有資産の整理、経営者保証への対応は進めていますか	はい ☐	いいえ ☐	

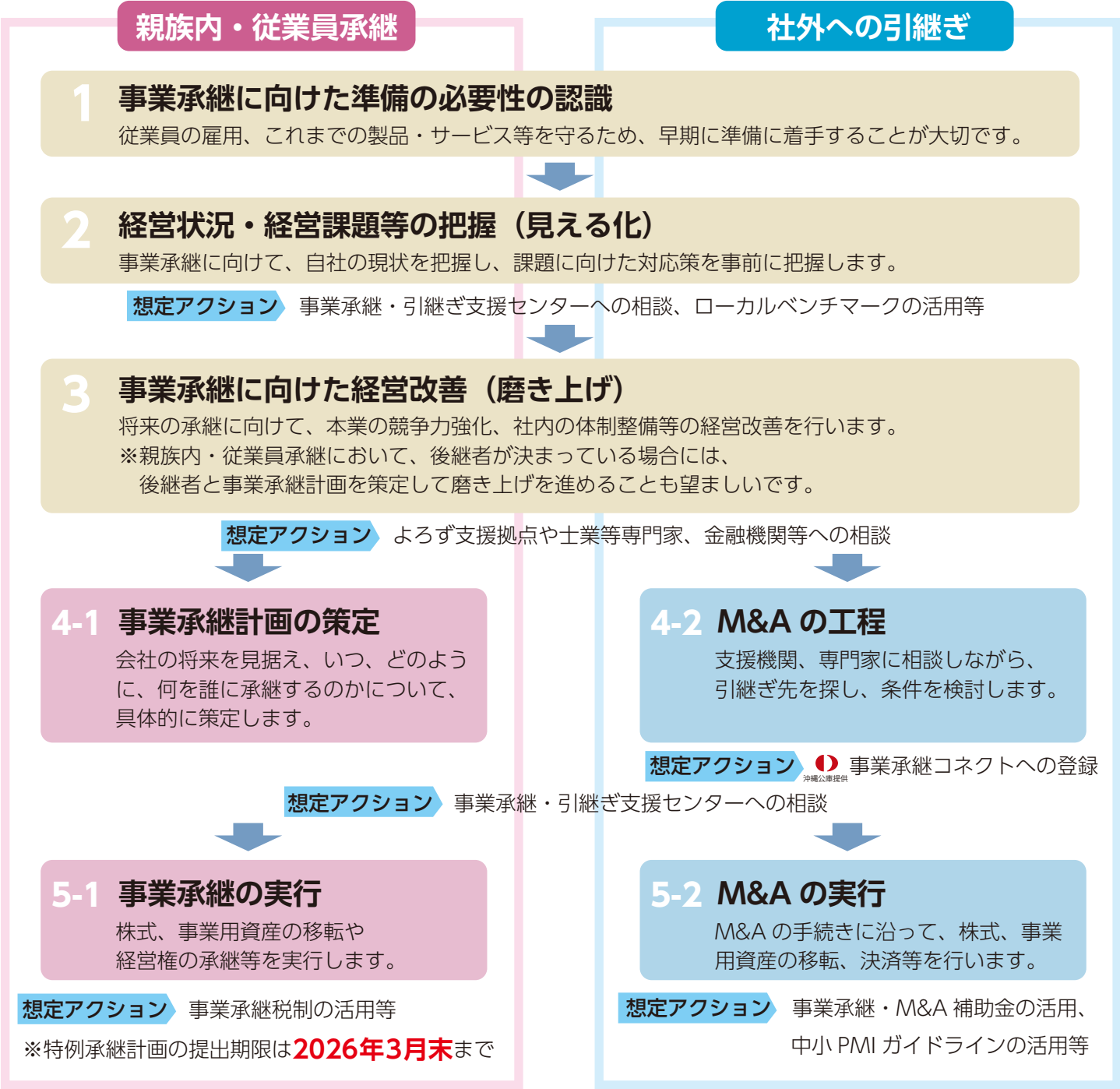
Q4	後継者探しの状況について教えてください。	いずれかに ☒		ご案内
	①事業の売却や譲渡などによって引継ぐ相手先の候補はありますか	はい ☐	いいえ ☐	1つでもいいえを 答えた方は、P2の 「 <u>社外への引継ぎ</u> 」 をご覧ください
	②事業の売却や譲渡などについて、相談する専門家はいますか	はい ☐	いいえ ☐	

本冊子は、中小企業庁「事業承継診断シート（令和6年4月1日）」や中小企業庁「中小M&Aガイドライン（令和2年3月）」等を参考に作成しています。



事業承継に向けたステップ

事業承継が完了するまでには実施すべきことが多くあるため、早期に準備に着手し、支援機関の協力を得ながら着実に行動を重ねていく必要があります。



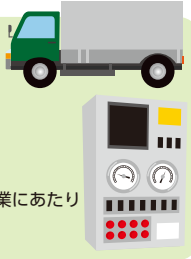
まずは、第三者承継のメリットや取り組む際の留意点について、基本的なポイントを確認して、第三者承継を正しく理解しましょう。

第三者承継のメリット

廃業する場合

設備や在庫の処分、
店舗の原状回復等にお金がかかるケースも多い・・・

※中小企業白書 2019 によると、約 4 割の方が廃業にあたり 100 万円以上の費用がかかっています。



事業を譲り渡す場合

譲渡収入の確保
多くの場合、事業の譲渡対価を得ることができます！



従業員の雇用維持
従業員の雇用維持を条件とすることも可能です！



取引先の引継ぎ
取引先との関係を継続することができます！



その他にも次のような
メリットがあります。

- ◆ 候補者を広く外部に求めることができる
- ◆ 後継者への譲渡を契機とした企業改革により、会社の成長・発展が期待できる
- ◆ シナジー効果の発揮によって、業績が向上する可能性がある

第三者承継を活用する際の留意点

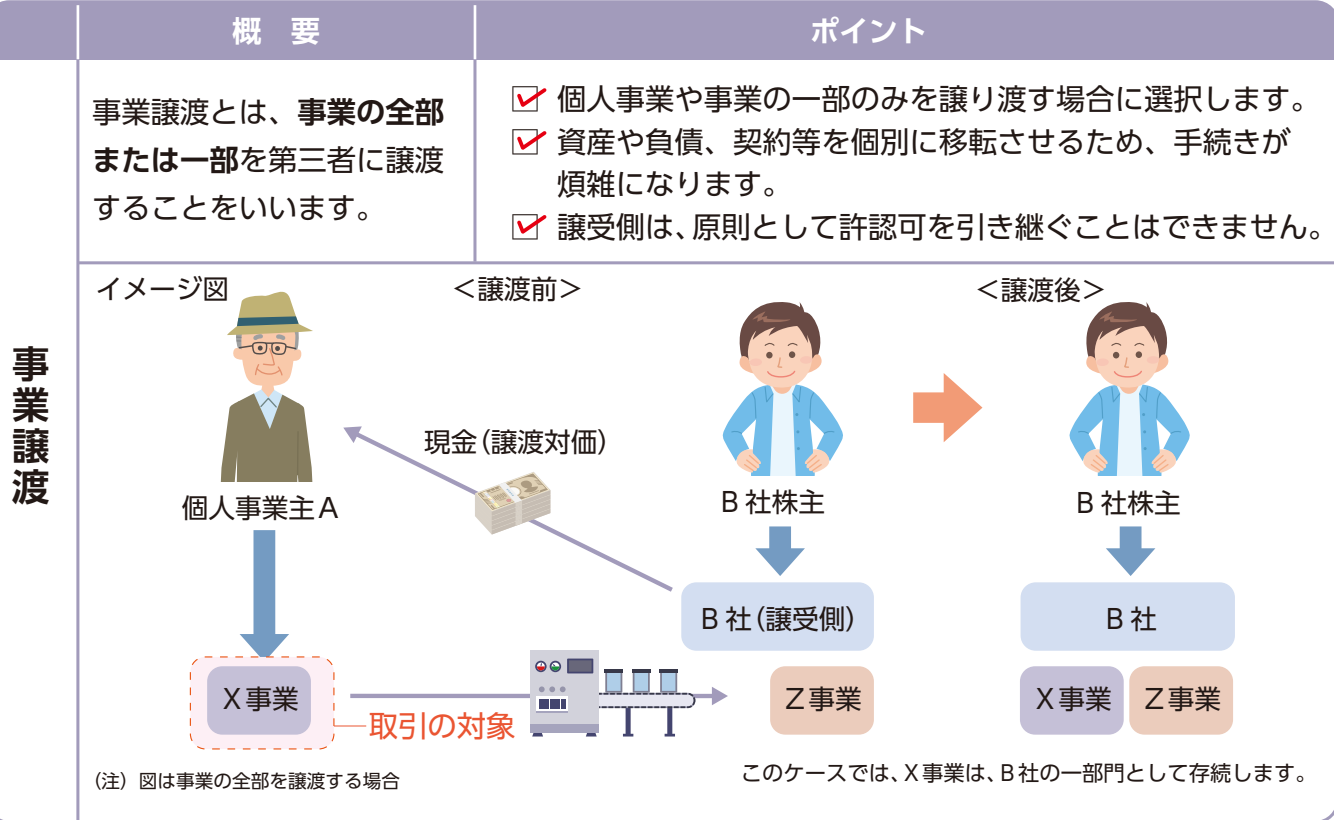
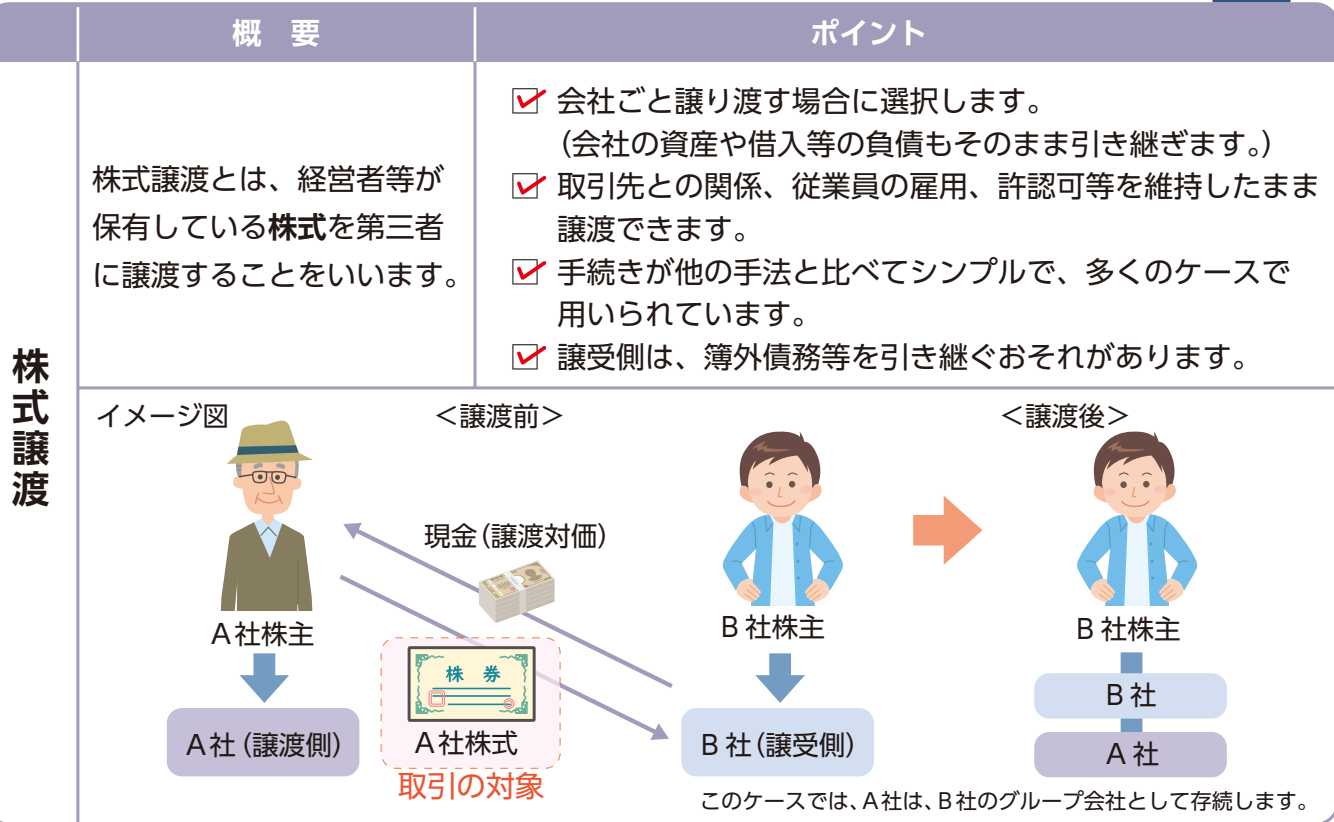
- 譲渡先が見つかる保証はなく、必ずしも譲渡（成約）できるとは限らない。
- 業種・損益・財務状況、経営者への依存度、譲渡希望条件等により、譲渡（成約）の可能性は異なる。
- 譲渡希望の情報が漏れいすると、次の問題が生じる可能性があるため、情報管理を徹底する必要がある。
 - ① 風評被害を受けるリスク
 - ② 従業員のモチベーション低下、退職
 - ③ 競合他社から自社顧客への営業攻勢



第三者承継にはいくつかの手法があり、それぞれに特徴があります。円滑に承継を進めるために、ご自身でも必要な知識を身に付けておきましょう。

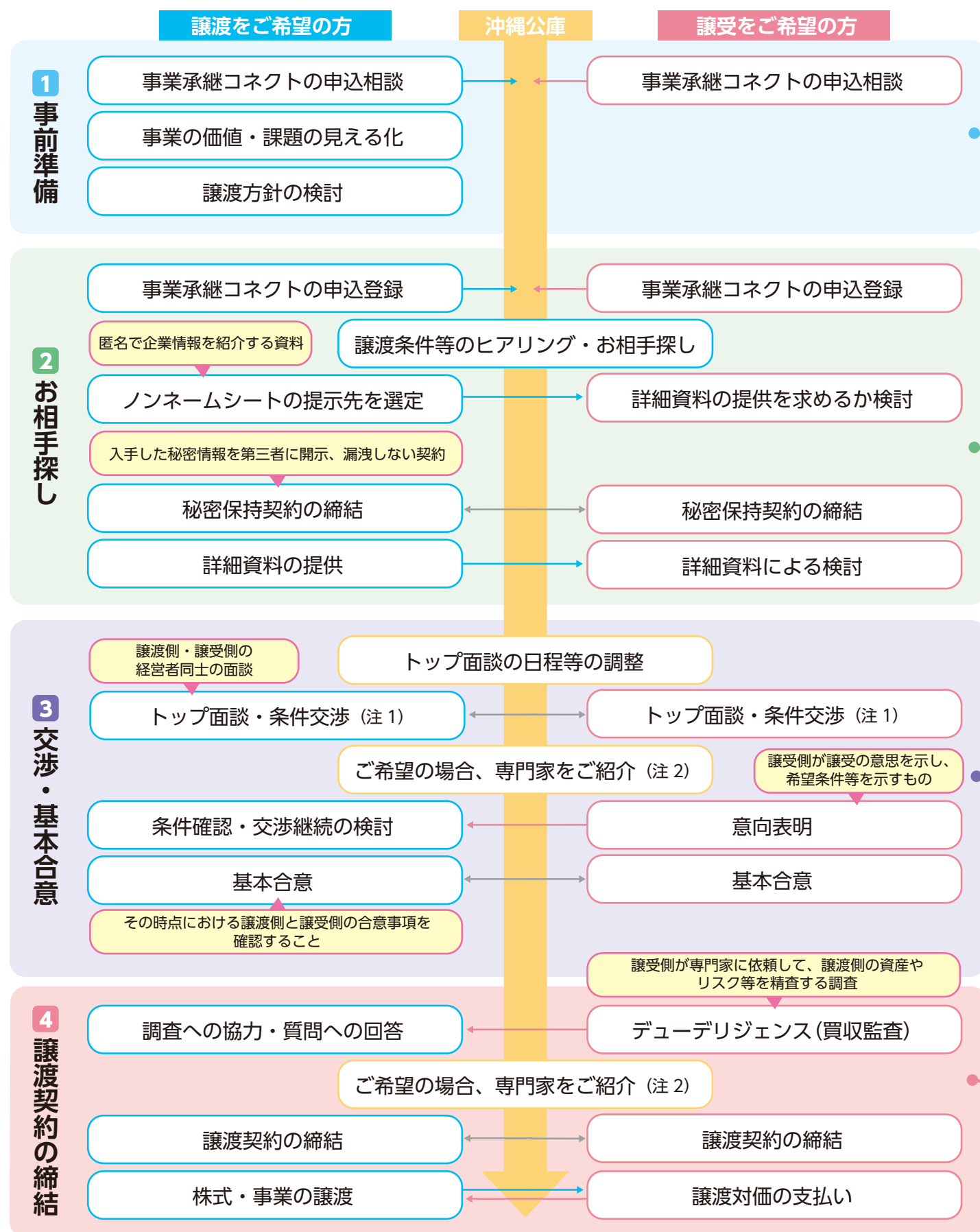
事業の譲渡はどのような方法で行うのか？

事業の主な譲渡方法は次のとおりです。



第三者承継のプロセスと取組みのポイント

第三者承継を実現するためには、次の図で示す取組みの内容やポイントを理解し、支援機関や専門家の協力を得ながら、これらの取組みに適切に対応していくことが重要です。



※上記は、沖縄公庫「事業承継コネクト」を利用した場合の一般的な流れを示したものです。
 （注1）事業の譲渡・譲受に向けた交渉等については、当事者間で行っていただきます。
 （注2）専門家の支援をご希望の場合は、沖縄公庫が「事業承継・引継ぎ支援センター」等を通じて、ご紹介することが可能です。



取組みのポイント（譲渡をご希望の方向け）

事前準備

- 1**
- 事前準備のポイントは、次の2点です。
 - ・事業のアピールポイントや課題を可視化しておくこと
 - ・譲渡の条件や優先順位を明確にしておくこと
 - お相手探しの条件設定やお相手との交渉において、この事前準備が重要です。沖縄公庫や日頃から付き合いのある支援機関等（商工団体、税理士等）と相談しながら進めていきましょう。

お相手探し

- 2**
- 「事業承継コネクト」にご登録いただいた後は、マッチングに関するご要望を踏まえて、沖縄公庫がお相手（マッチングの候補）を探します。
 - お相手が詳細資料の開示を希望された場合は、**秘密保持契約を結んだ後に開示します**。詳細資料（決算書や会社案内等）は、**事前に整理しておきましょう**。
 - お相手に関する情報は、第三者に開示または漏えいしないよう、**厳重な管理が必要です**。

交渉・基本合意

- 3**
- トップ面談の目的は、**お互いの理解を深め、信頼関係を構築すること**です。事業内容を端的に説明できるよう準備を行い、**お相手からの質問等には真摯に対応しましょう**（あいまいな回答や回答が二転三転することは、信頼関係を崩す要因となります）。
 - 意向表明や基本合意のプロセスでは専門的な知識が求められるため、**専門家の支援を受けること**をおすすめします。

▶ 専門家の支援をご希望の場合は、沖縄公庫が「事業承継・引継ぎ支援センター」等を通じて、ご紹介することが可能です。

譲渡契約の締結

- 4**
- 譲渡契約を締結する前に、お相手がデューデリジェンス（買収監査）を行います。その際、多くの資料提出や質問への回答を行う必要がありますが、円滑な譲渡に向け、**誠実に対応しましょう**。
 - その後、譲渡契約締結に向け再度交渉を行い、合意条件を基に契約書を作成します。**契約後のトラブルを避けるため、専門家の支援を受け、最終条件をしっかりと結めましょう**。

▶ 専門家の支援をご希望の場合は、沖縄公庫が「事業承継・引継ぎ支援センター」等を通じて、ご紹介することが可能です。



譲渡価格はどのように決まるのか？



株式譲渡の場合、次の算式で目安となる金額を試算することができます。

※簡易な方法ですので、実際の譲渡価格と大きく異なる可能性があります。詳しくは専門家にご相談ください。

$$\text{① 時価純資産額} + \text{② のれん代} = \text{譲渡価格}$$

① 時価純資産額の算出例

貸借対照表の純資産（簿価）から、不良債権など実質的に資産性がないもの等を考慮し、時価純資産額を算出します。

貸借対照表		時価純資産額	
資産（簿価）	計700万円	負債（簿価）	計500万円
負債（簿価）	計500万円	純資産（簿価）	200万円
売掛金の回収不能額	▲100万円	簿外債務	▲50万円
土地の含み益	+200万円	(例：未払い残業代等)	
保険の解約返戻金	+50万円	純資産(簿価) 計200万円	
		時価純資産額	300万円

② のれん代の算出例

業種や成長性等によって異なりますが、経常利益または事業所得の1～3年分程度をのれん代として計上する場合があります。

$$\text{損益計算書} \quad \text{経常利益 計100万円} \times \text{2年分} = \text{のれん代 200万円}$$

このケースでは、

$$\text{① 時価純資産額 300万円} + \text{② のれん代 200万円} = \text{譲渡価格 500万円となります。}$$

純資産がマイナス（法人企業の場合）の場合は？

純資産がマイナス（債務超過）であっても、必ずしも譲渡ができないわけではありません。お相手は、事業内容や将来性、従業員、お取引先など様々なポイントを多角的に検討し、評価するはずです。まずは、お相手に現状をお伝えしたうえで、交渉に臨みましょう。



事業承継の現状

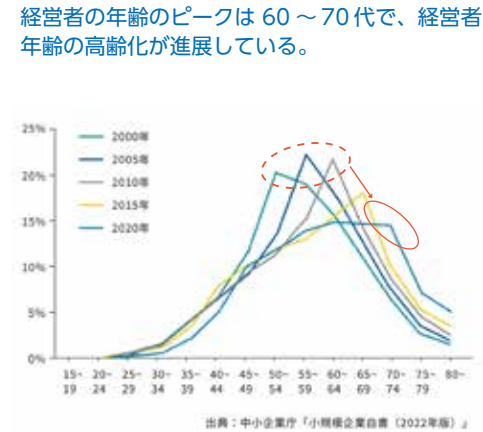


「事業承継」とは、事業者の熱い想いや培った技術・サービスを未来へつなぐことです。

沖縄県内企業の99%を占める中小企業・小規模事業者は、生活に密着した商品やサービスを提供する地域経済の担い手として欠かせない存在であり、事業が次世代へバトンタッチされていくことが重要です。しかし、今、中小企業等の後継者不在状況は深刻であり、廃業の増加により貴重な雇用や技術、地域の賑わいが失われることが懸念されています。後継者がいないことを理由に廃業を考える方が、事業承継という選択も可能となるよう、沖縄公庫は事業承継支援に取り組んでいきます。

1

年代別に見た中小企業の経営者年齢の分布



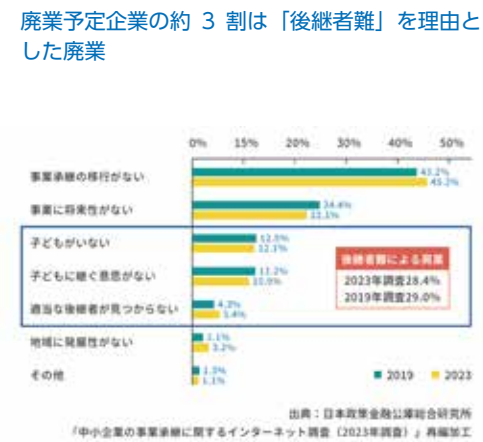
2

休廃業・解散件数



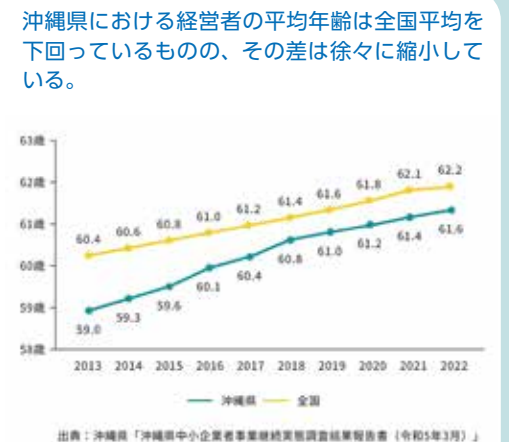
3

廃業予定企業の廃業理由



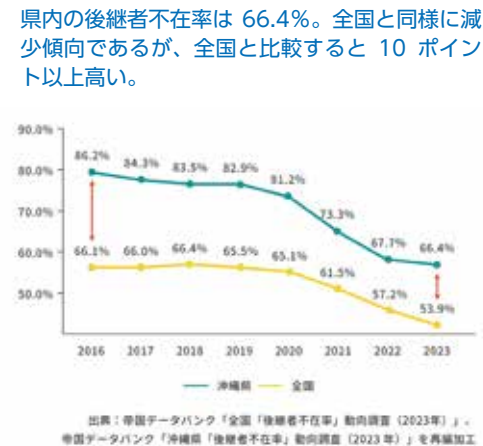
4

経営者の平均年齢



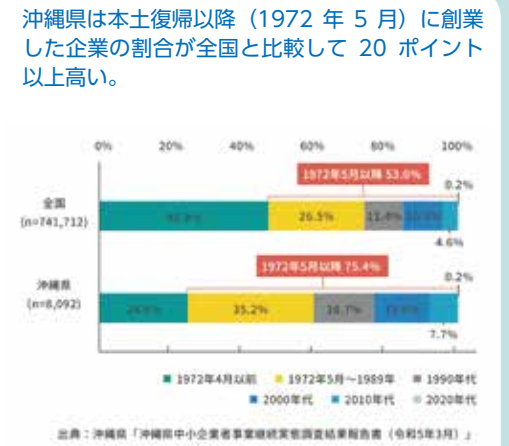
5

後継者不在率



6

現存企業の創業時期



事業承継コネクトとは、親族や従業員に後継者がいなくてお悩みの方（ゆずりたい方）に、事業を引き受けたい方をご紹介・マッチング支援する無料のサービスです。

ご利用いただける方

- 沖縄公庫に事業資金のお借入残高がある方（お借入の完済後 3 年以内の方を含む）
- お借入残高がない方については、次のいずれかの機関から紹介を受けた方

商工会議所・商工会

生活衛生同業組合

事業承継・引継ぎ支援センター

探す

事業を引き受けたい方

申込・登録

事業をゆずりたい方
事業を引き受けたい方

事例紹介等

事業承継の事例等をご紹介します。

掲載番号：2502-0000 掲載日：2025年02月03日 組織形態：個人

オシャレな内装が自慢の美容室

● 企業情報	
業歴	10年～19年
従業員数	1人～2人
売上高	2千万円～5千万円未満
経常利益	1百万円～3百万円未満
純資産 ※法人企業のみ	－
借入金額 ※法人企業のみ	－
● 引継ぎ協力	
一定期間引き継ぎ可能	

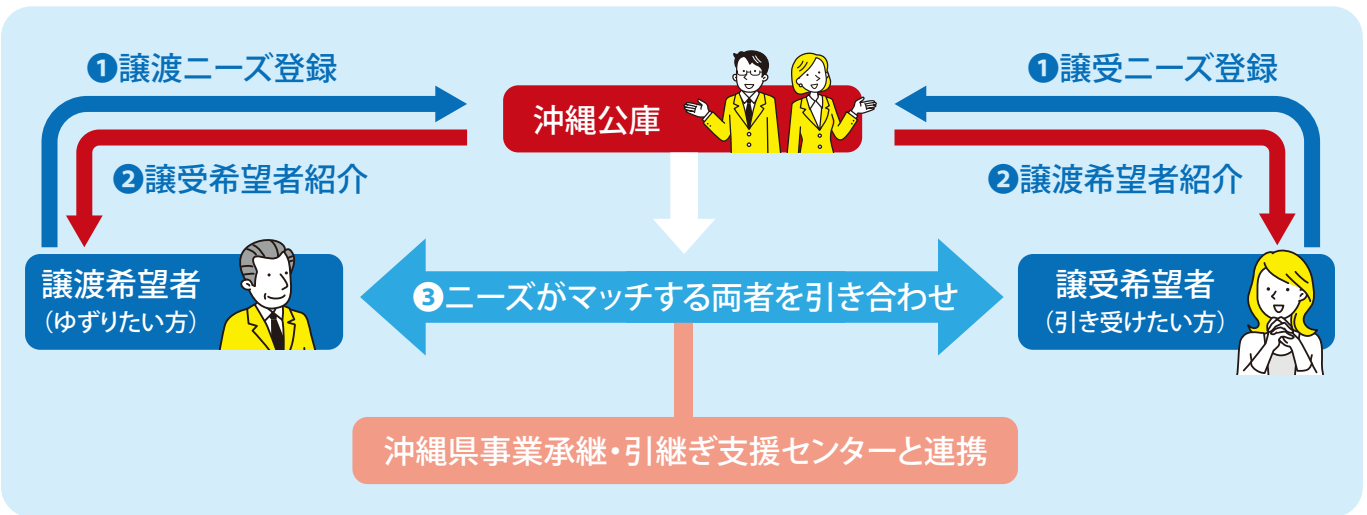
理容・美容業

売上高
2千万円～5千万円未満

譲渡希望額
600万円

地域
本島中北部

事業承継コネクトのイメージ図



動画で紹介!
事業承継コネクト



サービス利用の流れ

STEP 1 登録

本サービスをご利用いただくためには、**沖縄公庫コネクトの会員登録**(下記QRコード)が必要です。
沖縄公庫コネクトにログインの上、事業承継コネクトの申込フォームから必要情報をご登録ください。

【必要書類】
確定申告書・決算書の写し(最近1期分) **必須**
運転免許証またはパスポートの写し **必須**
企業案内、商品・製品パンフレット(発行されている方のみ)
紹介状(沖縄公庫から事業資金のお借入れがない方)

STEP 2 引き合わせ

ご登録後、お客様のご希望条件を踏まえて、**沖縄公庫がお相手(候補企業)を探します。**
お相手が見つかった場合は、そのお相手の情報をお客さまにお送りします。
なお、譲渡希望のお客さまの情報は、事業者が特定されないノンネーム(匿名)情報をお送りします。

STEP 3 お相手との面談

お相手の詳しい情報を希望する場合は、お相手との間で**秘密保持契約を結んでいただきます。**
その上で、沖縄公庫よりお相手のオープンネーム(実名)情報をお送りします。
公庫がお送りした情報をご確認いただいた後、お客さまとお相手が共に面談を希望される場合は、公庫が、お客さまとお相手のご面談場所、日時等の調整を行います。

STEP 4 成約

お相手と事業譲渡・譲受について合意した後、**譲渡契約を締結いたします。**
事業譲渡・譲受に向けた交渉や、譲渡契約のお手続きについては、当事者間で行っていただきますが、専門家の支援をご希望の場合は、沖縄公庫が「沖縄県事業承継・引継ぎ支援センター」を通じてご紹介することが可能です。

お申し込み・お問い合わせ

【事業承継コネクトページ】
<https://www.okinawakouko.go.jp/jigyosyokei/>
(本サービスの紹介動画もご覧いただけます)



【沖縄公庫コネクト 新規会員登録】
<https://okinawakouko.my.site.com/loan/s/mailRegister>

