

## 事例 2-1-4 有限会社いばら

「譲渡し側、譲受け側相互が積極的に動き、  
税理士の支援のもと、早期のM & Aを実現した事例」

新潟県新潟市の有限会社いばら（従業員7名、資本金300万円）は、自動車販売、自動車整備を行う企業である。钣金や塗装技術に強みを持ち、地域に根付いて事業を営んできた。

前社長（現会長）の佐藤武雄氏は、経営者仲間から事業承継には7、8年ほどかかると言われ、65歳（2019年現在は74歳）ごろから事業承継の準備を始めた。当時いた従業員4名と、会社を信頼してくれている顧客のためにも、事業を継続したいと考えていた。まず息子や従業員への引継ぎを検討したが、息子も従業員も望まなかったため、M & Aによる社外の第三者への譲渡を模索した。広く譲渡先を探すため、取引先の同業や銀行、損害保険会社の担当者などに相談した。

現社長の櫻井裕樹氏は、父の経営する自動車販売会社に勤務していたが、自分自身で事業を経営したいという思いが強く、同業種で個人事業者として独立開業した。開業後、事業展開を検討する中で、異業種も含め、M & Aにより事業を引き継ぐことで、事業拡大したいと考えた。近隣にM & A仲介業者と連携する税理士がおり、櫻井氏はその税理士が主催する勉強会で、M & Aのメリットなどについて学んだ。また櫻井氏は、様々な機会と同業者や業界関係者に、M & Aに関心があることを伝えていた。

そのような中、櫻井氏は、中古車のオークション会場で知り合った損害保険会社の担当者経由で、佐藤氏を紹介された。櫻井氏にとって、独立したばかりの自身の事業にはない、同社が創業以来50年かけて築いてきた顧客基盤、自動車整備のノウハウと施設、自動車販売用のショールームなどに魅力を感じ、M & Aで引き継ぐことを希望した。佐藤氏は、面談などでのやりとりを通じて、櫻井氏が自社にはない自動車販売の知識やノウハウを有しているため今後の事業成長が期待でき、経営者としても従業員や顧客から信頼される人物だと判断し、事業の譲渡を決断した。

M & Aの手続きに当たっては、前述の税理士の支援を受けた。当事者だけでは分からないことが多かったが、専門性の高い税理士のサポートのお陰で、価格算定や譲渡の条件の調整、売買契約などのM & Aに関する一連の手続きを2か月という短期間で完了することができた。そして、櫻井氏が全株式を引継ぎ、社長に就任した。佐藤氏と櫻井氏が、それぞれM & Aに関する準備をしていたことが、スムーズな合意と引継ぎにつながったという。

引継ぎ後、櫻井氏は、ショールームのレイアウトを変え、新たにリースの商品を増やすなど、より顧客に満足してもらえるような取組を進めている。また、従業員とのコミュニケーションを密にとり、安心して働ける職場づくりを行っている。

櫻井氏は、「まずは、これまで佐藤会長が培ってきた顧客との信頼関係を引き継ぐことを第一に考えている。また、従業員との良好な関係を築くことにも注力している。今後は、顧客に満足してもらえる体制を整えながら、更に地域の役に立てよう新事業にもチャレンジしていきたい。」と語る。佐藤氏は、「櫻井氏に安心して事業を任せることが出来ており、安定した引退生活を送ることができている。」と語る。



櫻井裕樹社長



同社の外観