

# M&Aに使える補助金[事業承継・引継ぎ補助金]

## ● 経営革新

経営革新に取り組む中小企業・小規模事業者を3つの類型に応じて支援します。

### 1. 創業支援型

廃業を予定している者等から経営資源を引き継いでの創業を支援

### 2. 経営者交代型

事業承継を契機として、経営革新等に取り組む者を支援

### 3. M&A型

事業再編・事業統合を契機として、経営革新等に取り組む者を支援

類型	対象となる経費	補助率	補助上限
創業支援型	人件費、店舗等借入費、設備費、原材料費、産業財産権等関連経費、謝金、旅費、マーケティング調査費、広報費、会場借料費、外注費、委託費、廃業費（廃業支援費、在庫廃棄費、解体費、原状回復費、リースの解約費、移転・移設費用）等	補助対象経費の1/2以内	500万円以内 ※生産性向上要件を満たさない場合は300万円以内 ※廃業費用に関連する上乗せ額は150万円以内
経営者交代型			
M&A型			

## ● 専門家活用

### 買い手支援型

事業再編・統合等に伴う経営資源の引継ぎを行う予定の中小企業・小規模事業者を支援。

### 売り手支援型

事業再編・統合等に伴い所有する経営資源の引継ぎを行う中小企業・小規模事業者を支援。

類型	対象となる経費	補助率	補助上限
買い手支援型	(注1) 謝金、旅費、外注費、委託費、システム利用料、保険料、廃業費（廃業支援費、在庫廃棄費、解体費、原状回復費、リースの解約費、移転・移設費用）等	(注2) 補助対象経費の1/2以内	(注3) 400万円以内
売り手支援型			

(注1) 交付申請時の補助額が補助下限額を下回る申請（補助対象経費で200万円未満）は受け付けない。  
 (注2) 補助事業期間内に経営資源の引継ぎが実現しなかった場合（補助対象事業において、クロージングしなかった場合）、補助上限額（200万円以内）の変更を行う。  
 (注3) 廃業費の補助上限額は150万円とする。ただし、廃業費に関しては、関連する経営資源の引継ぎが補助事業期間内に実現しなかった場合は補助対象外とする。

## ● 廃業・再チャレンジ

中小企業・小規模事業者が再チャレンジを目的として既存事業を廃業する際の費用の一部を補助。

対象となる経費	補助率	補助上限
廃業費 (廃業支援費、在庫廃棄費、解体費、原状回復費、リースの解約費、移転・移設費用)	補助対象経費の1/2以内	150万円以内

※経営革新または専門家活用との併用申請を行う際は、廃業・再チャレンジからではなく、経営革新または専門家活用から申請を行ってください。

## お問い合わせ先

事業承継・引継ぎ補助金事務局(中小企業庁)

- 経営革新 TEL: 050-3615-9053
- 専門家活用/廃業・再チャレンジ TEL: 050-3615-9043
- 受付時間: 10:00~12:00、13:00~17:00 (土・日・祝日を除く)



「事業承継・引継ぎ補助金」は、事業承継やM&Aを考えている経営者であれば誰でも、活用のチャンスがある補助金です。活用の方法について、専門家に相談してみてください!

※令和4年度当初予算「事業承継・引継ぎ補助金」の公募要領はこちらのURLからダウンロードできます。  
<https://jsh.go.jp/r4/materials/#requirements>

事業承継・引継ぎ補助金 検索

実際に補助金を活用される際には、最新情報につき必ずHPでご確認下さい



事業承継を考えている品川区内の事業者の皆様へ

# 『事業承継型M&A』 って聞いたこと ありますか?

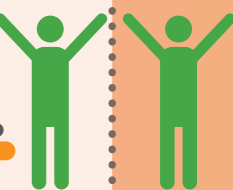
## こんなお悩み、ありませんか??

- ▶ 社内に後継者が見当たらない
- ▶ 親族に引き継ぐ人がいない
- ▶ 引退後の会社を成長発展させたい



## M&Aの真実

- 事実1** M&Aの理由の第1位は事業承継!
- 事実2** 社員はリストラされるどころか給与アップ・職場環境が好転することも!
- 事実3** 企業価値を正當に評価してくれてオーナーは株式を換金できます!



品川区 商業・ものづくり課 中小企業支援係  
 〒141-0033 東京都品川区西品川1-28-3  
 TEL: 03-5498-6340 FAX: 03-5498-6338



事業承継センター株式会社  
 〒105-0011 東京都港区芝公園3-5-8 機械振興会館518号室  
 TEL: 03-5408-5506 FAX: 03-5408-5507



# M&Aの売り手側の流れ

誰（どこ）に相談するかで、その後の流れが変わります！

## 準備段階

- ① 初期相談 ★初期相談には品川区事業承継専門家派遣をご活用いただけます。
- ② 秘密保持契約・M&A仲介契約
- ③ 概況把握・提案資料作成
- ④ 買い手企業の選定・探索

契約を結ぶ前に、自分自身に「後戻りしない！」と言い聞かせましょう。



## 探索段階

最初の第一印象で、すべてが決まります。考え方・理念が同じか？「これだけは約束して欲しい」が通じるか、見極めましょう。

## 取引段階

- ⑤ トップ面談
- ⑥ 基本合意（仮契約）
- ⑦ デューデリジェンス
- ⑧ 譲渡契約
- ⑨ クロージング、対価授受

先に売値を明示して、できるだけ具体的な数値で提案資料を作りましょう。

企業の価値やリスクなどを調査すること。  
(原則、買い手側により行われます。)



## 事業承継後の成長・発展



売り手が気付いていない事業の魅力を買い手が評価するケースがあるよ！

### 買い手側から見た事業の魅力

売り手側の収支・財務の状況、事業規模や保有不動産等は、事業の分かりやすい特徴であると言えますが、買い手側が評価するのはこういった要素に限られません。例えば、高い技術力や優良な取引先との人脈・商流、優秀な従業員、地域内・業界内における知名度・ブランド・信用、業歴、業界内シェア、店舗網、知的財産権（特許権等）やノウハウ、事業分野の将来性、許認可等といった無数の要素が評価の対象となり得ます。

### 早期判断の重要性

M&Aについての判断は、日頃の繁忙等に追われることで後倒しになりがちですが、決断が遅れば遅れるほど中小 M&A の選択肢は狭まる傾向にあります。特に、業績が良くない場合には、資金繰りが尽きてしまい身動きを取れなくなるケースも見られるので、早期の判断が求められます。判断が遅れた結果、廃業費用すら捻出できない状況に陥るケースもあります。家族、従業員や取引先等に迷惑を掛けないためにも、経営者は、早期に判断し、対応を見極めることが重要です。



M&Aは、遅くなるほど選択肢が狭まる傾向にあるので、早期判断が重要ね！

## こんな疑問、不安はありませんか？



年商2億円、従業員8名、収支トントンの我が社を引き継いでくれますか？



もっと小さな規模で、赤字の会社でも、買い手が現れる場合もあります。はじめから諦めず、先ずはご相談ください。



手数料が高いと聞いた。高く売れないと払えないし、どうやって売値を決めるの？



最近では、着手金を取らず、数百万円～の手数料で支援する機関も出てきました。一度ご相談ください。



いきなり会社を売ることはできるものなのか？どんな準備が必要なのか？



株主の整理、社長個人と会社との取引の解消、契約書・発注書等の整備など、平均して数ヶ月から2年程度で準備ができますので、ご安心ください。

## M&Aに活用できる品川区中小企業支援策

### 事業承継オンライン講座

★M&Aをお考えの方は、ぜひ事業承継オンライン講座をご覧ください。

品川区中小企業支援サイトにて、ビデオセミナー（無料動画）を配信しています。事業承継とM&Aについて、専門家が分かりやすく説明しています。

品川区中小企業支援サイト

検索



### 事業承継専門家派遣



事業承継の専門家が企業及び事業者を個別訪問し、個々の悩みをお伺いします。

日時：早朝から夜間（土日含む）

場所：申込者の事業所、区施設など必要に応じて

対象者：区内中小企業の経営者、後継者

回数：1事業者あたり3回まで ★M&Aや人材スカウト等の第三者承継に関する相談は、5回まで無料。

内容：お悩みへのアドバイス、診断、事業承継プラン策定、など

申込方法：申込書に必要事項を記入の上、事業承継センター株式会社までファクスまたは電子メールにて。

※詳細は、事業承継センター株式会社までお問い合わせください。

