

家具の移動や運搬、引越し、草むしり等、家庭での様々なお困り事を引受ける便利屋さんが、受注先の運送事業を引継ぎ、小規模定期配送ルートを確認 《第三者承継（中小M&A）》

□相談者□ 《譲受側》 便利屋ドリームコネクト（代表者 川村 憲太朗 氏 44歳）
《譲渡側》 株式会社ワーク（代表取締役 木村 宏 氏 82歳）

相談者（譲受側）の概要と事業継続の課題

▶相談者の便利屋ドリームコネクト川村憲太朗氏は、“あなたの『不便』を『便利』に解決いたします！”をコンセプトとして家庭内の家具移動や組立、整理、配送、草むしり等の「作業の請負や代行」の個人事業者が、運送業者の下請けとして10年以上に亘って業務を受託してきた。

▶配送業務を受託していた株式会社ワークの木村社長から、高齢のためそろそろ引退したいので、跡を引き継いでくれないかとの相談を受け、現在の事業拡大と定期配送の受注先を引き継ぐ事ができ、株式会社として信用を得られることから、引継ぎを決意された。

支援の経緯

▶事業引継ぎに伴う手続きや整理・確認すべき事等を知らなかったのに誰かに相談したらよいか悩んでいた。引き継ぐことで注意すべきことはどんなことがあるかが知りたく、過去に一度相談したことのある京都府事業承継・引継ぎ支援センターを思い出し相談。



事業承継の課題

- ▶譲渡企業である株式会社ワークは、現代表木村氏の父親が運送業を立ち上げたルーツを持ち、当時珍しかった軽貨物運送業として平成2年に法人化した。
- ▶後継者も不在であり、高齢となり自身での事業継続が厳しくなり、長年の取引先に迷惑を掛けたくないと悩んでいた。



（左）と木村さん（株ワークの前社長）
便利屋ドリームコネクトの川村さん

譲受企業の効果

- ▶便利屋ドリームコネクトは事業を引き継ぐことで、営業基盤である既存の取引先をそのまま引き継ぐことができる。
- ▶事業を引き継ぐことで、これまで個人事業の運送業者であったが、実績のある法人の運送業者とし活動でき、便利屋から運送事業者への業務拡大が期待できる。



当センターの支援

- ①譲渡企業の財務状況の確認と課題の洗い出しと整理。
- ②過去の不明瞭だった株主の集約過程の確認。
- ③譲渡対象となる資産の確認と切り分け。
- ④木村氏個人所有の事務所の賃貸に関する条件等の整理。
- ⑤木村氏の引継ぎ期間中の待遇等についての確認。
- ⑥株式譲渡契約書のひな型を提示して盛り込むべき内容の説明とアドバイス。

ひとこと

今回の事業引継ぎには、3つのポイントがあります。

- ①経営者が高齢化している後継者不在事業者が、これまで信頼して発注していた下請け業者にスムーズに引き継ぐことができた。
- ②譲渡企業の長年の受注先と信用を引き継ぐことが出来た。
- ③譲受事業者はこれまでの業務の幅を広げることが可能となり、今後の事業拡大の起爆剤とすることが可能となった。



京都府事業承継・引継ぎ支援センター
統括責任者 重野 利明