

株式会社リクルート 事業承継総合センター

「事業承継型M&A」 支援サービス説明資料



オーナー社長のための
事業承継総合センター

PRODUCED BY  RECRUIT

会社概要

| | |
|-----------|----------------------------------|
| 社名 | 株式会社リクルート |
| 英文社名 | Recruit Co., Ltd. |
| 創業 | 1960年3月31日 |
| 本社所在地 | (登記上本社) 〒104-0061 東京都中央区銀座8-4-17 |
| Rグループ従業員数 | 49,370名 (2020年3月31日時点) |
| Rグループ企業数 | 366社 (連結対象子会社、2020年3月31日時点) |
| 連結売上 | 23,944億円 (2019年4月1日～2020年3月31日) |



リクルートの新規事業開発制度「Ring」において、グランプリを受賞。

ビジネス検証期間を経て、2019年から本格的に事業を開始。現在メンバーは約30名。累計相談件数1,000件以上。

**「事業承継型M&Aにおける不をなくし、事業承継をもっと身近に、速くする」
をVISIONに掲げ、事業を推進しております。**



前田翔吾 (マエダショウゴ)

略歴

- ・大阪府箕面市出身
- ・早稲田大学商学部 卒業
- ・2017年に三菱UFJ銀行に入行
東京都内の拠点にて大～中小企業/様々な業界の
法人顧客を担当
- ・2021年にリクルートへ入社し、
「事業承継総合センター」のM&Aコンサルタントに就任。
- ・趣味：ギター、ゴルフ、野球観戦、映画鑑賞etc.

E-mail : shogo_maeda@r.recruit.co.jp

TEL : 080-7046-7847(携帯)



| | |
|-------|--|
| 名前 | 鎌田 英史 (カマタ ヒデフミ) |
| 役職 | プロダクト統括本部 事業承継PJ推進グループ |
| 職歴・社歴 | <ul style="list-style-type: none"> ・ 2011年4月 株式会社青森銀行 入社 ・ 2016年10月 株式会社地域経済活性化支援機構へ出向 ・ 2017年4月 株式会社青森銀行審査部企業支援室へ配属 ・ 2018年4月 株式会社リクルートキャリア 入社(人材紹介) ・ 2021年4月 事業承継総合センターへ配属 |
| 生年月日 | 1987年09月5日 |
| 連絡先 | E-mail : h_kamata@r.recruit.co.jp TEL : 070-3156-4865 ※どのようなご用件でもお気軽にご連絡くださいませ。 |

弊社と連携頂くことで、貴協会所属の募集人さまの保険販売が促進されます。 →M&A案件が発生した際は弊社にM&A案件をパスアップ頂けないでしょうか

募集人さまの メリット

①事業承継の相談に答えられるため、法人顧客様との信頼関係構築が可能

②弊社のM&A時の譲渡価格算出ツールをご活用頂くことで、保険販売を促進

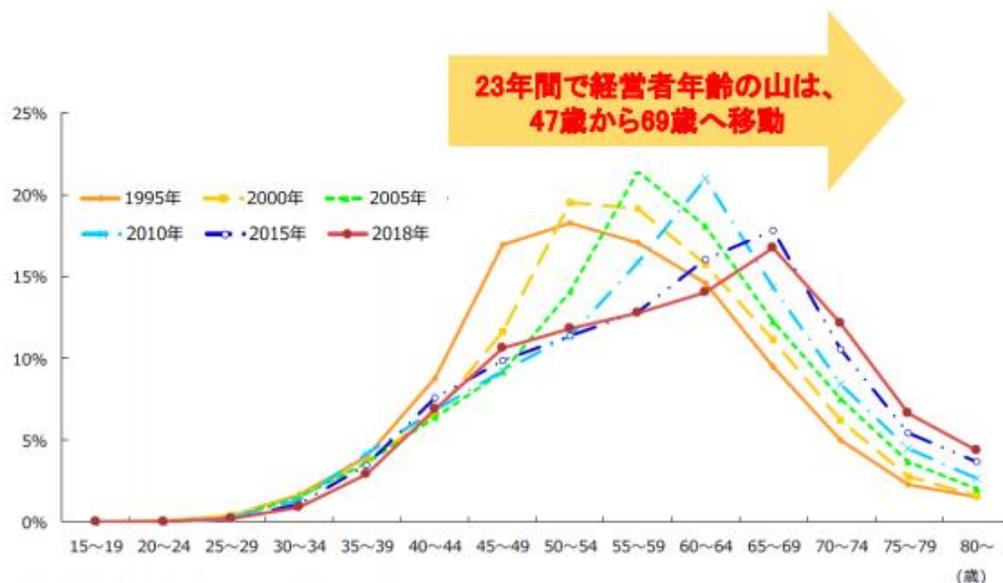
③事業承継総合センターが募集人さまに向けてサポートさせていただきます
(例) 「事業承継 勉強会」、「案件相談会」、「無料 企業価値算出サービス」

ご相談

- ・募集人さまのもとでM&A案件が発生したら、弊社にご連携いただきたい
- ・貴協会とともに、募集人さま方へ情報展開させていただけないでしょうか

中小企業の経営者の現状

経営者年齢の中央値は69歳



資料：(株)帝国データバンク「COSMOS2(企業概要ファイル)」再編加工

(注)年齢区分が5歳刻みであるため山が、動いているように見えないが、2015年から2018年にかけて、経営者年齢のピークは3歳高齢化している

出典：2019年版「中小企業白書」(2019年4月26日公表)

全国平均で65%の法人が後継者不在

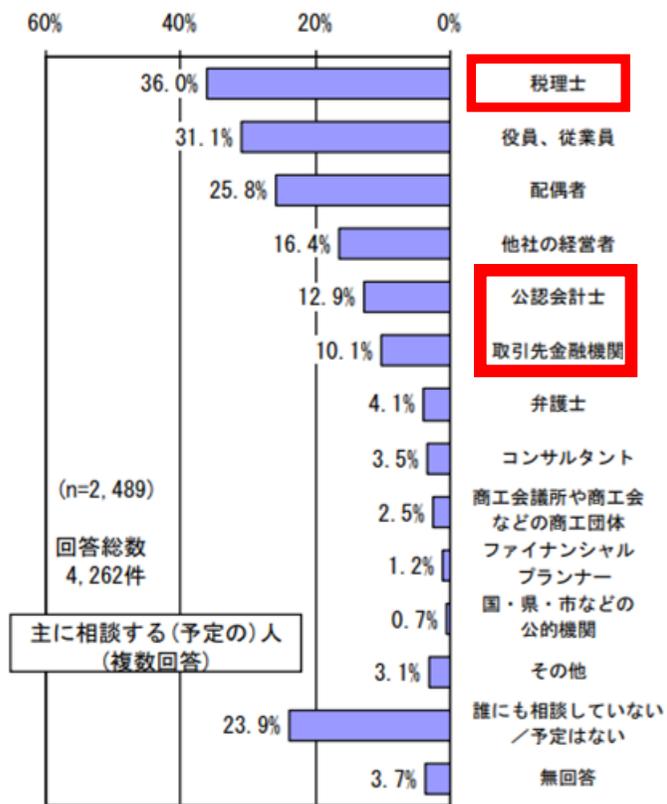
都道府県別 後継者不在率

| 都道府県 | 2019年 | 2020年 | 前年比 |
|------|-------|-------|------|
| 北海道 | 72.9 | 72.4 | -0.5 |
| 青森県 | 60.3 | 60.9 | 0.6 |
| 岩手県 | 67.8 | 69.0 | 1.2 |
| 宮城県 | 67.4 | 65.5 | -1.9 |
| 秋田県 | 69.0 | 71.4 | 2.4 |
| 山形県 | 62.2 | 62.2 | -0.0 |
| 福島県 | 64.5 | 64.1 | -0.4 |
| 茨城県 | 48.3 | 47.9 | -0.4 |
| 栃木県 | 58.1 | 58.6 | 0.5 |
| 群馬県 | 62.2 | 62.9 | 0.7 |
| 埼玉県 | 67.6 | 66.0 | -1.6 |
| 千葉県 | 65.1 | 64.6 | -0.5 |
| 東京都 | 66.3 | 65.6 | -0.7 |
| 神奈川県 | 72.4 | 72.3 | -0.1 |
| 新潟県 | 58.2 | 57.2 | -1.0 |
| 富山県 | 60.4 | 62.6 | 2.2 |
| 石川県 | 53.5 | 55.0 | 1.5 |
| 福井県 | 56.8 | 55.9 | -0.9 |
| 山梨県 | 66.4 | 65.8 | -0.6 |
| 長野県 | 64.6 | 66.0 | 1.4 |
| 岐阜県 | 66.7 | 68.1 | 1.4 |
| 静岡県 | 58.8 | 60.7 | 1.9 |
| 愛知県 | 67.4 | 68.4 | 1.0 |
| 三重県 | 53.5 | 44.9 | -8.6 |
| 滋賀県 | 68.3 | 69.3 | 1.0 |
| 京都府 | 67.7 | 67.7 | 0.0 |
| 大阪府 | 69.4 | 68.5 | -0.9 |
| 兵庫県 | 62.9 | 63.8 | 0.9 |
| 奈良県 | 60.7 | 60.0 | -0.7 |
| 和歌山県 | 43.0 | 44.8 | 1.8 |
| 鳥取県 | 76.0 | 77.9 | 1.9 |
| 島根県 | 70.9 | 73.5 | 2.6 |
| 岡山県 | 61.8 | 64.1 | 2.3 |
| 広島県 | 73.1 | 71.3 | -1.8 |
| 山口県 | 74.7 | 75.3 | 0.6 |
| 徳島県 | 49.0 | 50.2 | 1.2 |
| 香川県 | 46.1 | 47.7 | 1.6 |
| 愛媛県 | 62.0 | 62.8 | 0.8 |
| 高知県 | 58.5 | 59.1 | 0.6 |
| 福岡県 | 67.2 | 67.0 | -0.2 |
| 佐賀県 | 48.9 | 53.7 | 4.8 |
| 長崎県 | 62.9 | 63.4 | 0.5 |
| 熊本県 | 47.8 | 50.3 | 2.5 |
| 大分県 | 68.8 | 66.9 | -1.9 |
| 宮崎県 | 50.1 | 53.3 | 3.2 |
| 鹿児島県 | 50.0 | 51.3 | 1.3 |
| 沖縄県 | 82.9 | 81.2 | -1.7 |
| 全国 | 65.2 | 65.1 | -0.1 |

出典：(株)帝国データバンク 全国後継者不在企業動向調査 (2019年)

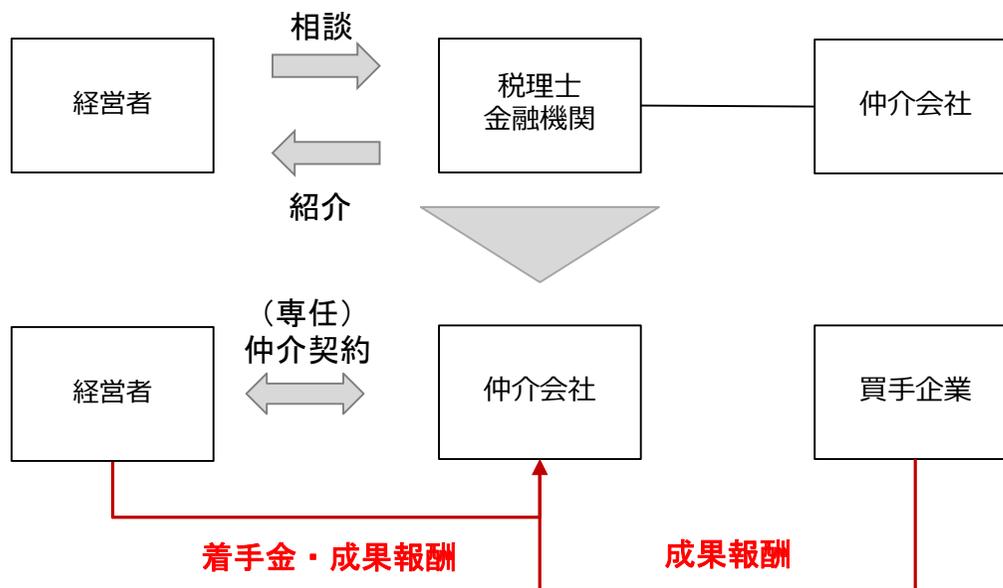
中小企業様が直面するM&A業界の課題・問題点

事業承継の相談先は「税理士・会計士」か「地銀・信金」が圧倒的に多い



実態は自社で買手を見つけられないので仲介会社を紹介しているケースが多い

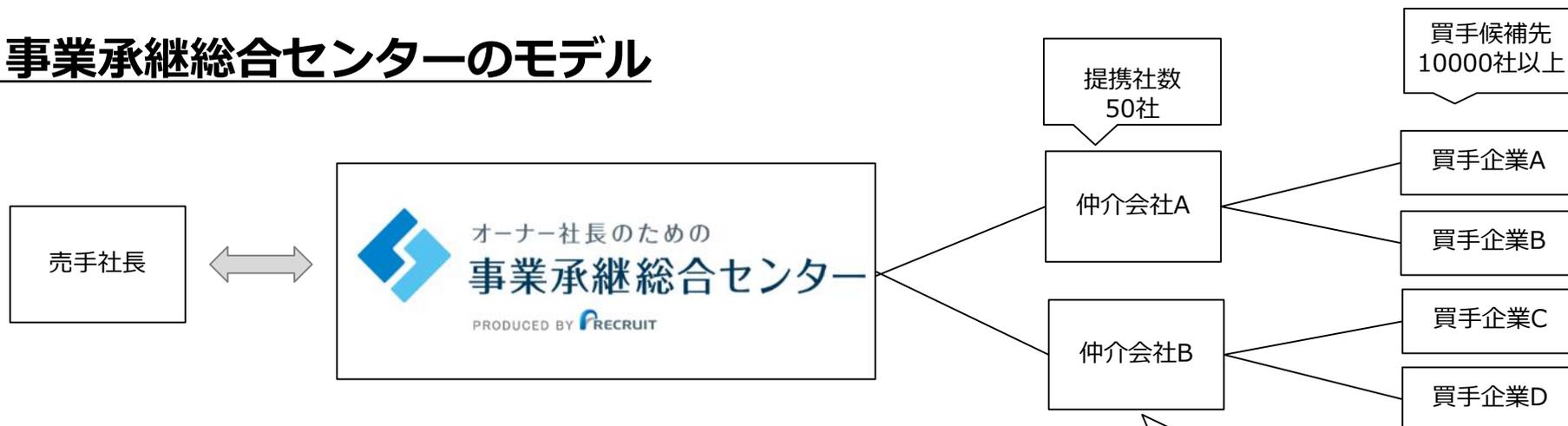
M&A業界構造



問題点

- ✓ 専任契約なので1度契約を結んでしまうと他社に相談できない
 - ✓ 仲介会社ごとに得意の領域が異なる
- ⇒ **着手金数百万払ったにもかかわらず買手が紹介されない**
買手が紹介されるかわからない中で着手金を払ってまでM&Aを検討するのはリスクが大きすぎる

■ 事業承継総合センターのモデル



サービスの流れ

- ① 事業承継総合センターが売手社長へのご要望をヒアリング
- ② 仲介会社からオファー
- ③ オファーが届いた仲介会社や買手候補先を比較検討
- ④ 売手社長が話を聞きたい買手候補先や仲介会社をご紹介
- ⑤ 実際にM&Aを進める場合も、売手社長の相談役として最後までサポート

飲食店に特化した仲介会社や
赤字企業の再生案件に強い仲介会社、
特定エリアの買手先を多く持つ仲介会社など
様々な仲介会社と提携

事業承継総合センターを ご利用頂くメリット

- ✓ **着手金なしで仲介会社や買手企業の比較検討が可能**
⇒3年後5年後先に事業承継が必要な社長も安心して事前準備や検討が可能に！
- ✓ **500社以上あるM&A仲介会社の中から、50社をピックアップ**
⇒事前にリクルート独自の基準を通過した仲介会社のみをご紹介。
悪質な仲介会社から売手社長を守ります！

参考) サービスモデル 料金体系

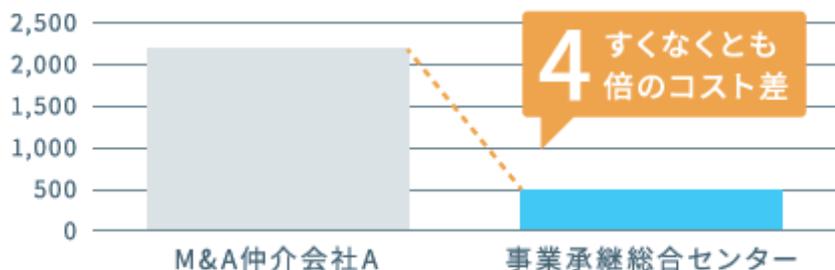
料金

- ・弊社は**完全無料**になります。
- ・ただし、M&Aの実務工程は成果報酬をベースとして、売買金額に対して右記の成功報酬をM&A仲介会社にお支払頂きます。

着手金不要、業界最低水準の手数料・料金形態

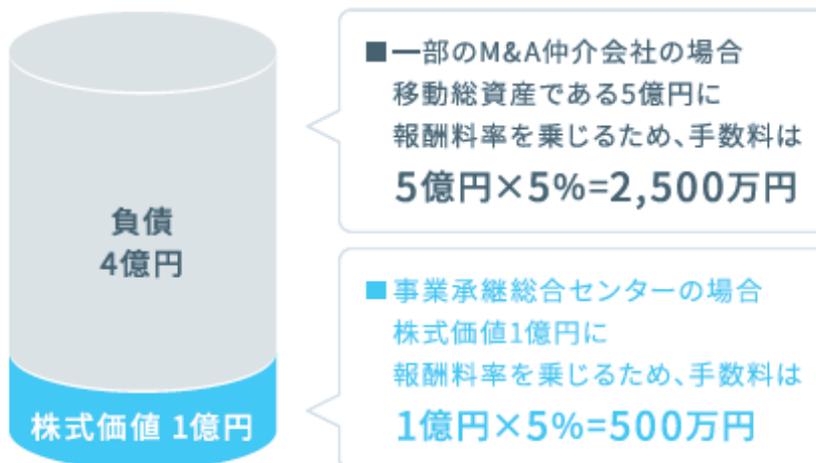
| 売買金額 | 報酬料率 |
|------------------|------|
| 5億円以下の部分 | 5% |
| 5億円超～10億円以下の部分 | 4% |
| 10億円超～50億円以下の部分 | 3% |
| 50億円超～100億円以下の部分 | 2% |
| 100億円超の部分 | 1% |

M&A仲介会社Aとの最低成果報酬の比較



| | M&A仲介会社A | 事業承継総合センター |
|--------|-----------|------------|
| 着手金 | 100～500万円 | なし |
| レーマン方式 | 総資産(負債含む) | M&A取引価格 |
| 最低成果報酬 | 2,000万円 | 500万円 |

手数料の計算方法の比較



※連携M&A仲介会社にお支払いいただくM&A手数料の計算方法は、負債を含む「移動総資産」ではなく「M&A取引価格」を対象としています。

「自社株評価／企業価値診断」 ツール ①簡易版 ②詳細レポート

簡易版

詳細版

イメージ図

自社株評価/M&A時の企業価値評価

親族に相続をする場合の
自社株評価

自社株評価は
2.1億円です

M&A等による外部承継時の
売却想定金額

M&A時の売却想定金額は
3.1億円～3.3億円です

※実際の金額ではなく、概算の金額になります。実際の税金は、税理士にご相談ください。

算出方法

✓WEBで9～17
項目を入力する
だけ

料金

無料

✓決算書3期分
✓勘定科目明細
3期分

(固定資産税
課税明細書)
(保険設計書)

ご利用方法

お問い合わせ頂いた方に自社株評価／企業価値算出報告書をご送呈いたします。

PC、またはスマートフォンで簡単診断!!

WEBの
操作 https://rbsp.jp/calculation_stockprice.html

お電話、またはFAXでもご利用いただけます

お電話の
受付 0120-15-7207 受付時間 平日10:00～19:00

FAXの
受付 03-5539-3514

評価結果の要約

算定基準日30x月x日

株式価値

| | 下限目安 | 上限目安 |
|------|------------|------------|
| 株式価値 | 約xxx,xxx千円 | 約yyy,yyy千円 |

株式価値レンジ

財務ハイライト

| | 2018年4月期 | 2019年4月期 | 2020年4月期 |
|-------|----------|----------|----------|
| 売上 | 739,469 | 826,841 | 560,112 |
| 営業利益 | 739,469 | 826,841 | 560,112 |
| 売上総利益 | 539,724 | 555,234 | 370,520 |
| 営業利益 | 199,746 | 271,607 | 189,192 |

損益計算書(直近3期) (単位:千円)

貸借対照表(直近3期) (単位:千円)

「自社株評価／企業価値診断」ツールの使い方①

STEP 1

下記URLにアクセスしてください。

https://rbsp.jp/calculation_valuation.html



STEP 2

上記URLに9項目入力！

基本情報

| | |
|--------|---------------------------------------|
| 必須 業種 | <input type="text" value="選択してください"/> |
| 必須 エリア | <input type="text" value="選択してください"/> |

損益計算書（直近3期の平均）

| | | |
|-----------|-----------------------------------|----|
| 必須 売上高 | <input type="text" value="1000"/> | 千円 |
| 必須 営業利益 | <input type="text" value="1000"/> | 千円 |
| 必須 役員報酬 ? | <input type="text" value="1000"/> | 千円 |
| 必須 保険料 ? | <input type="text" value="1000"/> | 千円 |

貸借対照表（最新期）

| | | |
|---------------|-----------------------------------|----|
| 必須 現預金 | <input type="text" value="1000"/> | 千円 |
| 必須 有利子負債（借入金） | <input type="text" value="1000"/> | 千円 |
| 必須 時価純資産 | <input type="text" value="1000"/> | 千円 |

査定結果をお送りします

| | | |
|--------------------------|---|---|
| 必須 メールアドレス | <input type="text" value="例) example@rbsp.jp"/> | <small>※半角</small> |
| 必須 電話番号 | <input type="text" value="例) 09000000000"/> | <small>※半角</small> |
| <input type="checkbox"/> | 詳細診断を希望する | <small>※詳細診断のためにご連絡をさせていただく場合がございます</small> |
| <input type="checkbox"/> | 事業承継/M&Aに関するメールマガジンを購読する | |

「自社株評価／企業価値診断」ツールの使い方②

STEP3

算定結果！



貴社の企業価値は

3,000万円 ~ **6,000**万円

※年商が50億円以上の会社株や売上/営業利益の成長率が毎年20%以上ある会社株等は上記の算定結果と大きく異なる場合があります。
※簡易企業価値算出はあくまでも概算・目安の評価です。評価方法や前提条件によっても、実際の取引金額とは大きく異なることがあり、本結果は、売却金額の保証をするものではありません。

事業承継総合センターには

10,000件以上の**買収企業**の登録がございます

STEP4

詳細レポートを無料でお作りします。

もっと詳しく知りたい

より詳細に企業価値を算出したい、企業価値を高める方法が知りたいといったご要望にもお応えしております。

無料詳細診断を依頼する

相場と比べて
売り時なの？

企業価値を
高めるには？

買手が見つかるの？

企業価値診断レポート（例）

Confidencial

詳細評価

株式価値試算報告書

平成××年×月×日
「オーナー社長のための事業承継総合センター」
株式会社リクルート



RECRUIT

0

外部状況と企業価値変動の可能性

【建築業界の動向】

- 元々は入札機会を妨ぐため、合併・統合は進んでいなかったが、近年M&Aを検討する企業が増加している。
- 主な理由としては、商圏拡大や、人材不足解消のため。
- 異業種からの参入も見られる。
- 小規模では事業や許認可目的のM&Aも行われている。
- 下請け構造のため、同社の立ち位置(元請け比率)も重要になる。



【ポイント】

- 特徴
得意としている領域・内容
どこから受注しているか(民間? 公共?)
なぜ同社が受注を取れるのか
- 人材
従業員数、従業員構成
各従業員の経験値・資格
- 財務
元請け比率
回収不能資産(未完成工事支出金/完成工事未収金)はないか
資産(工事機械、資材、車両)の状況

【今後確認必要項目】

* 場合によっては企業価値向上の可能性有り

<貸借対照表>

- 完成工事未収金/未完成工事支出金は全額回収可能か
- 未収入金内訳
- 貸付金は回収予定あるか
- 土地/建物の簿価との乖離がないか
- 投資有価証券の簿価との乖離がないか
- 長期借入金の借入先
- 株主等借入金の詳細
- 簿外に積立金はないか
- 簿外に運営に必要な資産はないか

<損益計算書>

- 販管費・一般管理費の内訳
- 雑収入の内訳
- 利益をあえて圧縮している点はないか
- <その他>
- 許認可
- 従業員数/内訳
- 同社の強み・弱み・・・etc

評価結果の要約

株式価値

算定基準日 2020年4月30日

| | 下限目安 | 上限目安 |
|------|------------|------------|
| 株式価値 | 約193,874千円 | 約303,450千円 |

上記はあくまで、保有されている株式を第三者に譲渡した際の株式価値であり参考値になります。最終的には譲受様によって、上記の価格が変更することはご理解ください。

財務ハイライト

損益計算書（直近3期）

(単位：千円)

| | 2018年4月期 | 2019年4月期 | 2020年4月期 |
|------------|----------|----------|----------|
| 売上 | 739,469 | 826,841 | 560,112 |
| その他売上 | | | |
| 総売上高 | 739,469 | 826,841 | 560,112 |
| 売上原価 | 539,724 | 555,234 | 370,920 |
| 売上総利益 | 199,746 | 271,607 | 189,192 |
| 広告宣伝費 | | | |
| 役員報酬 | | | |
| 給料・賞与 | | | |
| 地代家賃 | | | |
| 減価償却費 | | | |
| 保険料 | | | |
| 販売費及び一般管理費 | 136,011 | 181,087 | 179,081 |
| 営業利益 | 63,735 | 90,520 | 10,110 |
| 営業利益+減価償却 | 63,735 | 90,520 | 10,110 |
| 経常利益 | 62,886 | 101,452 | 12,361 |
| 当期純利益 | 40,470 | 67,451 | 11,515 |
| 純資産（百万円） | 78 | 138 | 139 |

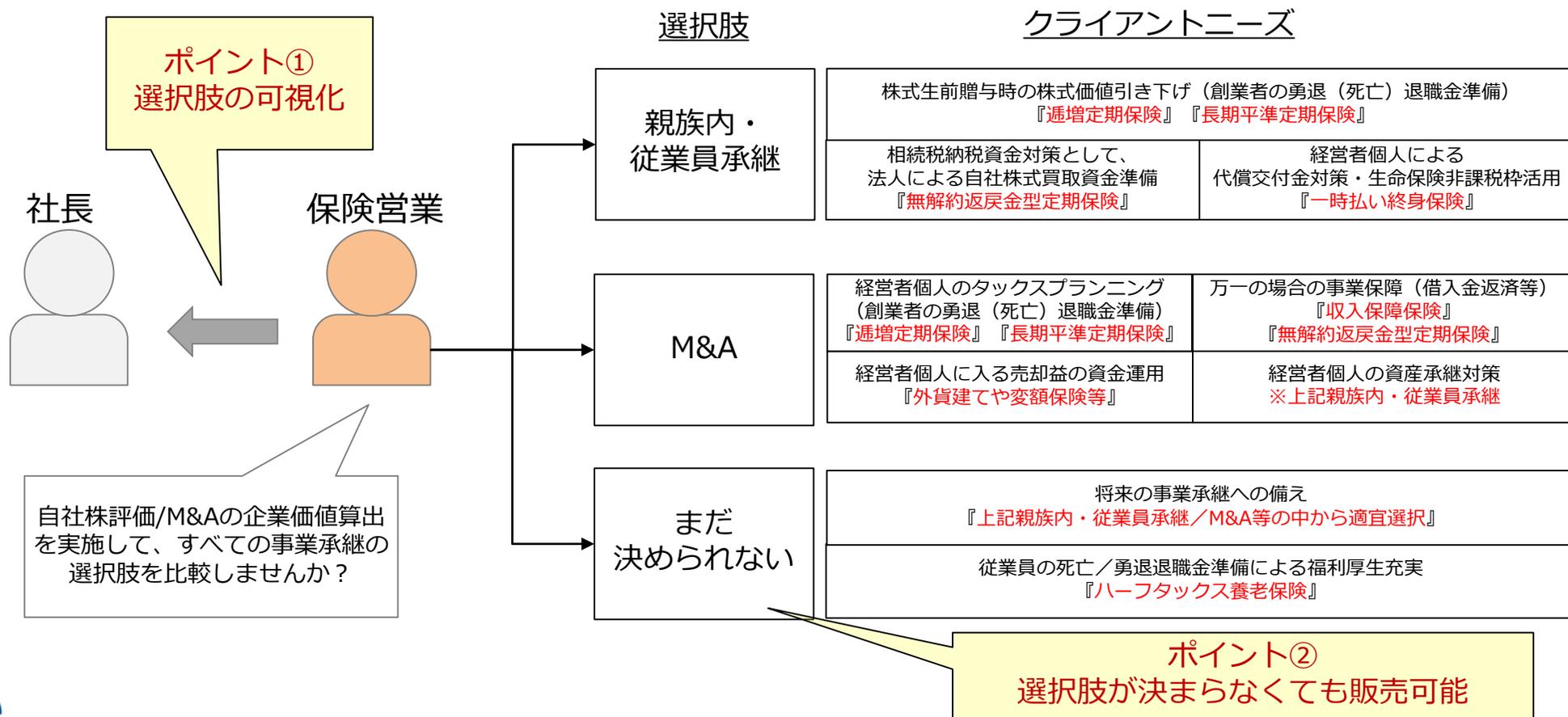
貸借対照表（直近期）

(単位：千円)

| 2020年4月期末（尚価） | | | |
|---------------|---------|-------------|---------|
| 【流動資産】 | 408,780 | 【流動負債】 | 327,610 |
| 現金及び預金 | 230,651 | 前受金 | 150,920 |
| たな卸資産 | 92,570 | 買掛金 | 62,326 |
| 売掛金 | 56,031 | 1年以内返済長期借入金 | 54,313 |
| 中間納付消費税等 | 16,119 | 支払手形 | 49,385 |
| 受取手形 | 5,790 | 前受金 | 5,391 |
| 未収入金 | 4,576 | 未払金 | 5,204 |
| 前払費用 | 2,867 | 未払法人税等 | 70 |
| 仮払金 | 1,302 | | |
| 貸倒引当金 | -1,127 | 【固定負債】 | 8,856 |
| 【固定資産】 | 66,771 | 長期借入金 | 4,750 |
| (有価証券) | 15,906 | 長期未払金 | 4,106 |
| 車両運搬具 | 5,228 | | |
| リース資産 | 3,953 | | |
| 工具、器具備品 | 2,951 | | |
| 機械及び装置 | 2,134 | | |
| 建物 | 1,640 | | |
| 【無形固定資産】 | 936 | 【株主資本】 | 139,086 |
| ソフトウェア | 537 | 資本金 | 10,000 |
| 連結加入権 | 399 | 利益剰余金 | 129,086 |
| 【総資産(他の資産)】 | 49,928 | 利益準備金 | 690 |
| 保庫積立金等 | 38,682 | その他利益剰余金 | 128,486 |
| 長期前払費用 | 6,539 | 繰越利益剰余金 | 125,486 |
| 敷金 | 3,285 | 別途積立金 | 3,000 |
| ゴルフ会員権 | 645 | | |
| 出資金 | 520 | | |
| 投資有価証券 | 165 | | |
| ファイナンス社債 | 45 | | |
| 株主債 | 45 | | |
| 破産債権 | 0 | 【純資産の部】 | 139,086 |
| 負債の部 | 475,551 | 負債+純資産の部合計 | 475,551 |

保険販売のニーズ（例）

- ◆売手様：
自社株評価（親族内・従業員承継）と企業価値算出（第三者承継 = M&A）を比較の上、承継方法を検討可能
- ◆保険代理店様：
どの承継手段になったとしても、まだ決められない状況でも、事業承継ニーズを把握することで**保険提案可能**



募集人さまへのご支援について



オーナー社長のための
事業承継総合センター

PRODUCED BY RECRUIT

- ☑募集人さまへは「取引先紹介サービス基本契約書」の取り交わしをお願いしております（秘密保持文言など）。
- ☑弊社への費用負担や紹介ノルマ等は一切ございません。

●募集人さまへの営業サポートを実施いたします

■営業ご担当者様向け「事業承継」セミナー

「事業承継」における現状やセールストークについてご説明いたします。（定期実施も可能です）

■営業サポート

ご要望あれば、営業同行させていただき、M&Aや事業承継について売手様へご説明いたします。

■企業価値算出

「決算書3期分」の情報を基に詳細な企業価値を算出し、レポートにしてお出しさせていただきます。

Appendix



オーナー社長のための
事業承継総合センター

PRODUCED BY  RECRUIT

中小企業の企業価値 算出方法 一例

純資産を時価純資産にする時

貸借対照表

| 資産 | 負債 |
|---|--|
| 【流動資産】 ・ 現預金 ・ 売掛金 etc . . . | 【流動負債】 ・ 短期借入金 ・ 未払い金 etc . . . |
| 【固定資産】 ・ 建物 ・ 土地 etc . . . | 純資産 1 |
| 【投資その他資産】 ・ 投資有価証券 ・ 保険積立金 etc . . . | |

修正

- 評価替えの資産例
- ・ **保険積立金**
 - ・ 不動産/土地/建物
 - ・ 有価証券
 - ・ 不良債権/滞留在庫

- 評価替えの負債例
- ・ 簿外債務
 - ・ 退職給付債務

営業権の算出

損益計算書

| |
|-------------|
| 売上高 |
| 売上原価 |
| 粗利益 |
| 販管費 |
| 営業利益 |
| 営業外収益 |
| 営業外費用 |
| 経常利益 |
| 特別利益 |
| 特別損失 |
| 税引前当期純利益 |
| 法人税 |
| 税引後当期純利益 |

2

良く修正される項目

- ・ 役員報酬
 - ・ **一部の保険料**
 - ・ 私用目的の車
 - ・ 相場より高い家賃 (オーナーの貸付)
 - ・ 過剰な接待費
 - ・ 設備投資の一部
 - ・ その他経常的な収益 + 費用
- * オーナーの会社間で発生している、必要のない売上や費用は修正されます。

企業価値

$$= \text{①} + \text{②} \times \text{評価倍率 (1 ~ 5)}$$

保険販売例 M&A_株価が高いケース

会社・取引概要

売上 : 年商約8億円
設立 : 1950年代
財務 : 20年連続黒字
負債なし
従業員 : 約20名
業務内容 : 製造業
主要取引先 : 大手企業
年齢 : 75歳



*写真はイメージです

①案内

②レポート 提出

③事業承継

④保険販売 成功

保険販売までの流れ

70代となり、事業承継を意識し始める。
業績好調が故に自社株評価額も高いため、幹部への承継を考えながらも、具体的な検討には躊躇していた。
選択肢の一つとしてのM&Aの検討を提案。

M&A仲介会社との専任契約ではなく、リクルートのサービスを利用するのであればと了承をいただき、決算書入手。
知人の経営コンサルタントを紹介し、彼から診断レポートを説明してもらう場をセッティング。

レポートから従業員承継はハードルが高いと再認識。
次期社長は従業員にしつつ、自社株をM&Aで他社に売却する選択肢も可能ということが分かり、最終的にM&Aを選択。
現在は事業承継総合センターから紹介されたMA仲介会社と契約をして、具体的なMA交渉に入り始めた。

■ 法人保険

- ・ 火災保険の契約（本社と支社の建物と商品が対象）
- ・ 生産物賠償責任保険の契約（PL保険）
- ・ 遡増定期保険の契約（社長の生存退職金、死亡退職金）
- ・ 定期保険（死亡時の事業保障）予定
- ・ 新役員2名の役員保険の検討

保険販売例 M&A_債務超過のケース

会社・取引概要

売上 : 年商約2億円
設立 : 1980年代
財務 : 黒字、**債務超過**
従業員 : 約50名
業務内容 : 人材派遣業
主要取引先 : 大手企業
年齢 : 65歳
趣味 : 海外旅行



*写真はイメージです

①案内

②レポート 提出

③事業承継

④保険販売 成功

保険販売までの流れ

60代になり、事業承継について考え始める。
社員は育てておらず、子供が会社を継ぐ予定なし。
体力的にはまだまだ働けるため、**それほど焦っていない。**
MAに向けたソフトアプローチとしてリクルートを紹介。

経営コンサルタントを紹介して診断レポートを説明。
取り組むべき課題が明確になり、一方で、
良い条件があるならアーリーリタイアしたいとの希望も
固まり、本格的にMAの検討に入る。

現在は事業承継総合センターから紹介された仲介会社と
契約締結し、ノンネームシートで買手に打診中。

■法人保険

- ・ **収入保障保険**の契約（債務返済プラン）
MA成立後は、個人の相続対策に備える保険に
コンバージョン予定
- ・ **ガン保険**を検討中（社長と奥様）
MA成立後は、個人保険に名義変更する予定

■個人保険

- ・ **一時払終身保険**の契約（相続人4人の非課税枠）
- ・ MA成立後は、売却金額から**保険料の予算1億円程**で
保険の提案を依頼されている

保険販売例 親族内承継のケース

会社・取引概要

売上 : 年商約9億円
設立 : 1990年代
財務 : 黒字、負債あり
従業員 : 約20名
業務内容 : 樹脂製品製造
主要取引先 : 大手企業
名前 : S様
年齢 : 約75歳



*写真はイメージです

①案内

75歳で年齢も年齢の為、事業承継を検討。息子が2人いるが、別会社に入っており継ぐ意思は不明。M&Aも一つの選択肢として検討。

②レポート提出

どの選択肢（息子についてもらう/M&A）を取るにしても、企業価値算出を早くして損はないということから企業価値算出を実施

③事業承継

最終的に親族内承継を選択
株式価値診断をきっかけに、家族と話しあう場を設けて、明確な意思がなかった長男が継ぐことに

④保険販売成功

長男が株式を承継する予定なので、代償分割資金として**死亡保険加入**。
また、**孫向けに生命保険**を活用した暦年贈与を実施中

保険販売までの流れ

保険販売例 まだ決められないケース

会社・取引概要

売上 : 年商約1億円
所在地 : 関東
設立 : 1980年代
財務 : 黒字、負債なし
従業員 : 約10名
業務内容 : 建築設計事務所
主要取引先 : 約1000社
社長の年齢 : 約45歳
取引関係 : 普段から色々な話をする仲



*写真はイメージです

①案内

②レポート
提出

③事業承継

④保険販売
成功

保険販売までの流れ

相続時の自社株評価ではなく、M&A時の評価を気軽にできるということで、募集人様経由で企業価値算出を依頼

簡易評価ではなく、詳細企業価値診断を実施したいということで、3期分の決算書を募集人様がお預かり

企業価値結果を提示。「親族内承継」でも「M&A」どちらでも加入したほうがよい「定期保険」に加入を提案

保険支払額が約1,000万円の定期保険をご購入いただく

他社の募集人様のことば ～事業承継に関する会話のきっかけづくり～

大手生保代理店 募集人N様

社長から事業の将来像や従業員に対する思い、ご家族とお金、引退後のライフプランに対する考えなどを聞く機会が増えるため、提案のタイミングを逃さないばかりか、提案の精度も上がる。

競合もなくなり、落ち着いて提案できるなど、メリットは多いと思われる。

大手生保 募集人A様

地元の税理士と連携している人は何人かいるが、仲介会社の手数料が高く紹介が難しい（オーナーが嫌がる）。

その点、Recruitの手数料体系は案内・紹介がしやすい。

オーナーも知っている企業名でもあり、顧客ヘアポをとる口実になるため、リレーションアップ→今後の保険提案につながる一要因になっている。

今後は、Recruitのメルマガの活用も検討したい。

中小生保代理店 募集人N様

士業の提携先はあるものの、M&A仲介の専門家ではないので、これまで連携先がなかった（診断士や税理士はいるが出口のソリューションが弱い）。リクルートの知名度に加えて、仲介会社はがつつ営業してくる印象がありあまり繋げたくなかったが、実際に話を聞いてみて柔軟な対応・サポートをしてくれる安心感があった。連携先があることが自身の提案の引出しとしてプラスになってる。

中小生保代理店 募集人K様

すでに廃業や事業承継が決まってから、保険の解約や名義変更などの事例が多々ある状態だった。これまでは、会社売りました、わかりました、保険解約します、だったのが、その前段階で話題出しできるようになったので、助かっています。

中小生保代理店 募集人K様

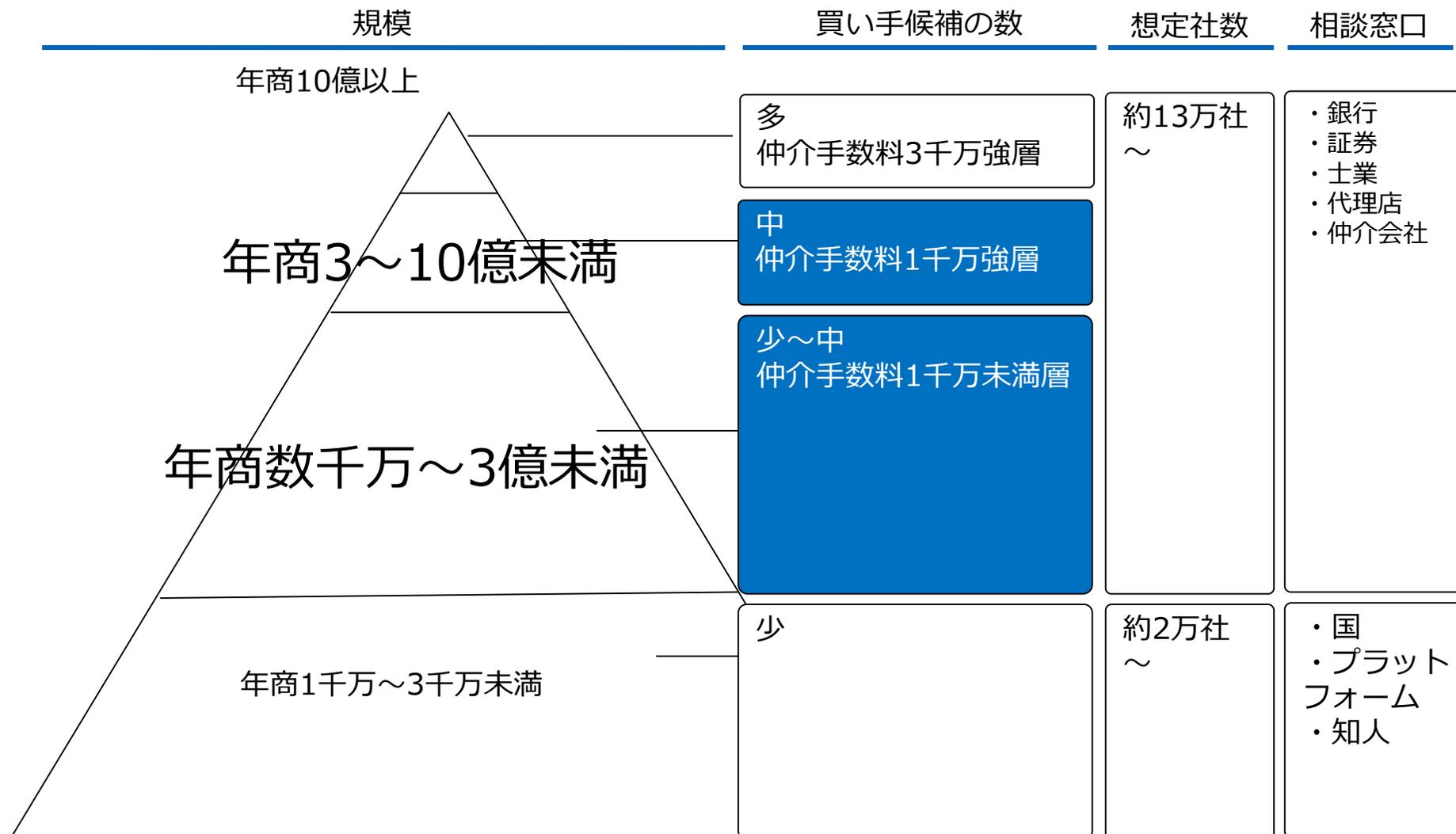
法人・個人のFP契約保全に際して、企業価値診断レポートは大変助かっています。過去FP契約先で、現在未契約先の営業にも利用してます。今まで、マネープランや自社株評価の資料を自分で作成して提案していたが、勝手ながらRecruitさんのレポートを各所で使わせていただいています。また、コロナで一旦契約打ち切りとなった顧客の掘り起こしにも効果的です。

中小生保代理店 募集人W様

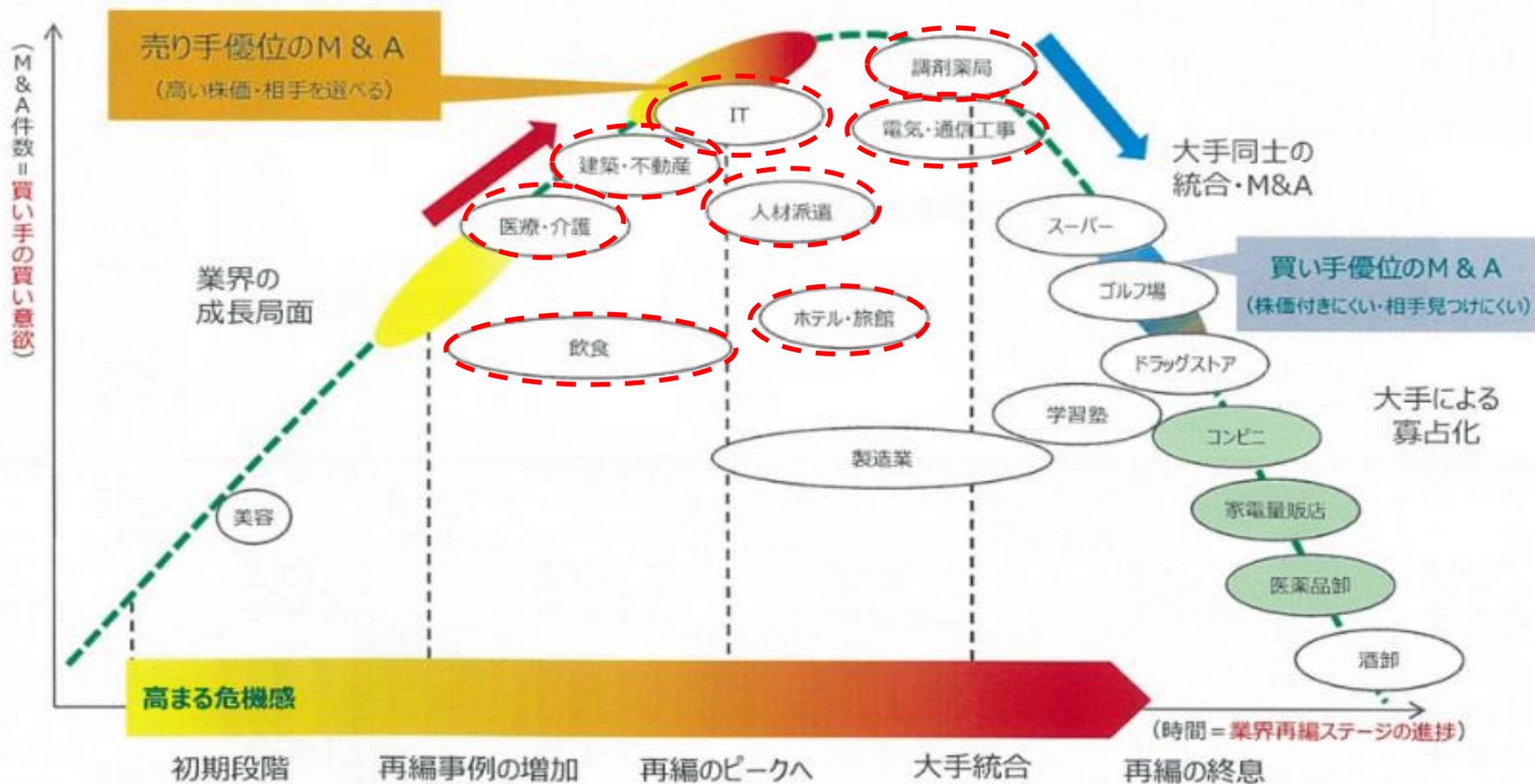
未来顧客のタイミングキャッチと社として推進している財務コンサル獲得の営業において企業価値診断は必須です。Recruitさんはそのレポート作成代行を担っていただいております。他社ではそうした提携先はないので、こちらとしては助かっています。品質は満足しており、CLから追加で要望をもらうこともないです。財務コンサル先（レポート提出先）で100%保険は売れています。

譲渡対象企業のターゲット層

年商数千万～10億未満層が主たるターゲット層です



業界は、飲食・ホテル/人材派遣/医療・介護/建築・不動産/調剤薬局の6業界



参考) 企業価値算出レポートの活用事例_業務提携先

弊社レポートを業務提携先（生保・土業）の方々の自社サービスの一部に組み込んでいただくことで、クライアントへのサービス価値向上を実現されています

事例1

業種：保険代理店
エリア：関東メイン
(オンラインにて全国対応)
規模：募集人約20名

サービス内容

メインは保険代理店で入口を財務分析コンサルのセミナーで集客。募集人約10人。コンサル依頼を頂く為にリクルートの企業価値評価レポートを自社コンテンツとして提供。

事例2

業種：保険代理店
エリア：中国・四国
規模：募集人約10名

サービス内容

もともとは個人営業がメインだった先。今後法人マーケットを深耕していく上で、決算書を受け入れてからの提案手法に着手。その際に保険の提案から入るのではなく、事業承継・資産承継ニーズの深耕から入るためにリクルートの企業価値評価レポートを活用。

事例3

業種：FP事務所
エリア：関東全域
規模：顧問先200社

サービス内容

法人・個人を問わず、各種金融コンサルティングを行う。顧問先のマネープランやCF表、自社株評価の資料と合わせリクルートの企業価値評価レポートを提供。過去顧問先との取引復活や、既存先へのフォローツールとして活用。



参考) 企業価値算出レポートの活用事例_譲渡対象企業

CASE 1 | 健康診断



会社/社長概要

売上 : 約2~5億円 会社概要 : 製造業 年齢 : 60代

企業価値診断の活用方法

甥への親族内承継で決まっているものの、会社の健康診断の意味も込めて企業価値診断を依頼。企業価値診断結果を元に、債務超過を解消するために企業の磨き込みを実施することに。

CASE 2 | 会話のきっかけ



会社/社長概要

売上 : 約5~10億円 会社概要 : 製造業 年齢 : 80代

企業価値診断の活用方法

事業承継を検討し始める際に、早く実施して損はないということから企業価値診断を依頼。企業価値診断をきっかけに、家族と話し合う場を設け、継ぐ意思が明確でなかった長男が継ぐことに。

CASE 3 | 事業承継手段の決定



会社/社長概要

売上 : 約3~5億円 会社概要 : 広告 年齢 : 50代

企業価値診断の活用方法

今後の業況を考えると拡大は困難で、息子に継いでもらうかM&Aをするか検討するため、企業価値診断を依頼。最終的にはM&Aを選択し、現在は新社長を迎え入れ、新会社としてスタート。

CASE 4 | 息子が承継しない



会社/社長概要

売上 : 約1~3億円 会社概要 : 調剤薬局 年齢 : 70代

企業価値診断の活用方法

息子は継ぐかどうか迷っており、また今後は人材(薬剤師)の採用も困難と想定されるため、M&Aも視野に企業価値診断を依頼。様々な選択肢があった中で最終的にM&Aを選択。

ご留意事項

【1】本書は、貴社や貴社のお客様が事業承継をご検討頂くための参考資料としてのみ利用されることを目的に作成したものであり、当社の事前の同意なしに他の目的に利用すること、または第三者に公表することはできません。ただし、弊社と同意がなされた場合、また裁判所あるいは規制当局により要求された場合については、この限りとはしません。尚、目的外使用から生じた如何なる事項に関しても、当社は一切の責任を負いません。

【2】本書面に記載されている内容は、貴社や貴社のお客様が事業承継についての検討を行うための情報として完全を期することを目的としておらず、事業承継において必要と考える全ての情報を網羅しているとは限りません。

【3】本書面の記載されているいかなる情報及び意見に関しても明示、黙示に拘らず、その正確性及び完全性について表明又は保証するものではありません。また、当社は、本書面の情報の誤り、又は情報からの欠落に基づく、又はそれらに起因する一切の責任を負うものではありません。さらに、当社は、本書面の情報について書面又は口頭であるかを問わず、その内容を随時修正する権利を有します。

【4】本書面は、必ずしも現況を表しているものではなく、本書面に記載されている日付又は本書面に記載されている情報の日付から状態が変化していないことを表明するものではありません。また、当社は、本書面に含まれる情報を常に最新のものにする義務を負いません。

【5】本書面は、非常に限定的な情報・資料をもとに作成されており、その絶対性を保証するものではありません。

お問い合わせ先

お問い合わせ先



オーナー社長のための
事業承継総合センター



0120-15-7207

—— 受付時間：平日 10:00～19:00 ——

FAX 03-5539-3514 **E-mail** info@rbsp.jp

※受付時間外でも留守電にメッセージを残して頂ければ、折り返しお電話させていただきます。