

講習会等開催に係る実績記録

商工会名 湖東3町商工会

1	と き：平成31年1月17日（木） 14時00分～17時00分		共催の場合の記入欄 (旅費含む) 共催商工会名： 合 計： 0	
	と ころ：湖東3町商工会 五城目事務所			
	講 師	資格(職名等)		つくば未来経営コンサルティング事務所 中小企業診断士/事業承継士
		氏 名		横田 透 氏
	住 所			
題名(主テーマ) 伴走型小規模事業者支援推進事業 経営計画作成セミナー「事業承継」				

2	出席者名簿：(別添) 10名(うち4名資料配布) 講演要旨：(別添)	分 類： <input checked="" type="checkbox"/> 集団・個別
---	---------------------------------------	--

3	<p>目的、テーマ、講師、開催時期等について</p> <p>【目的】 当地域において事業承継が進んでいない状況の中、事業承継をスムーズに行い、長年培ってきた事業資産だけでなく、技能、知識といった知的財産を継承していくことが重要となる。事業計画書の策定することで、事業者の意識改革を促すとともに課題解決を目指しながら事業を継続し小規模事業者の持続的な発展を図る。</p> <p>【テーマ】 事業承継のための事業計画作成セミナー (1) 事業承継の始め方・進め方</p> <p>【講 師】 つくば未来経営コンサルティング事務所 代表 横田 透 氏</p> <p>【開催時期】 平成31年1月17日（木） 14：00～17：00</p> <p>【対象者】 小規模事業者 10名</p>
---	---

4	<p>参加者(出席者)の意見</p> <ul style="list-style-type: none"> ・事業承継の全てにおいて不安、心配である。今後も勉強して知識を身に着けたい。 ・手続き的なことが分からないので、積極的に商工会を活用する。 ・前回とはまた違った視点で話を聞くことが出来、良かった。 ・ワークシートなどもっと詳細な事業承継に関して指南いただきたいかった。 ・今度は会社を生き残すために何をすべきかを学びたい。
---	--

5	<p>事業の効果(成果)について</p> <p>今回の参加者は、全員後継者であったため、後継者向けの内容で事業承継に関するセミナーを行った。事業承継の本質や、経営者から何を引き継ぐのか、見えざる資産とは何か等を学び、参加者からは気づきもしなかったことが多くあったようであり、大変勉強になったとの声を多くいただいた。このセミナー終了後、早速経営者との対話から承継について語り合ってみるとの声をいただき、中には事象承継のためのフローチャートや計画書を作成して、早めに準備を進めてみようとする方も多く見られたことから、非常に有意義なセミナーになったと感じた次第である。</p>
---	---

講習会の内容 (趣旨)

14:00～17:00 事業承継の始め方・進め方 ～会社の「宝」を未来へつなごう～

◆事業承継の本質について

財務的な資産 …… 売上、利益、借入金、設備、土地、現預金

見えざる資産 (知恵) …… 社員、技術力、顧客情報、協力会社、一致団結 等

上記の見えざる資産が、今まで会社が続いて来た理由であり、顧客から選ばれる理由であることを頭に入れておくこと。事業承継にとってとても大事な部分である。

◆事業承継では何を引き継ぐか

① 経営者という人 …… 経営権、後継者の選定、後継者の教育

② 株を含む財産 …… 株式、背指/不動産、資産、負債

③ 長年培ってきた知恵 …… 経営理念、経営者の信用、技術力、ノウハウ、作業マニュアル、社風、文化、顧客や仕入先との関係

上記の③においては、3つの中でも一番大事であり、承継するのに一番時間がかかるものである。後継者が③を理解していないと、承継したとしても会社は長く続かないだろう。

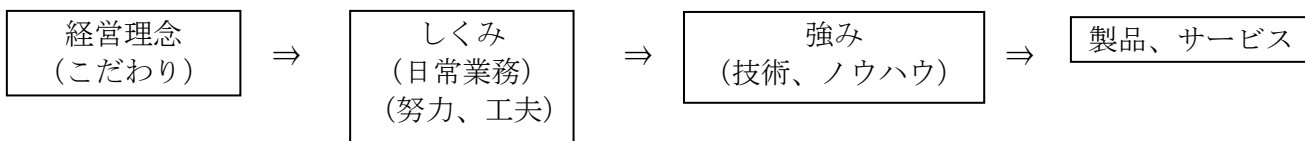
◆見えざる資産 (知恵) が価値を生むことに着目

製品や建物、設備の見える資産を良くしたとしても、会社の価値はそれほど上がらない。

会社の価値を高めるには、この見えざる資産、すなわち知恵を向上していかなければならない。

見えざる資産 …… 経営理念、社風、文化、人材、ネットワーク、技術力、ノウハウ、組織力、ブランド、信用、信頼 など

◆「知恵 (強み)」の基本的な眺め方 ～強みの連鎖マップ～



上記の流れ図 (事業) を遡るように、「なぜ？」で考えること。

(製品・サービスとは何か? なぜその製品・サービスを提供できるのか?)

技術/ノウハウをどうやって獲得したのか? そこまで理由とは?)

◆ワーク演習 ～価値創造ストーリー (強みの連鎖マップ) を作成してみよう

参加者各自で、強みの連鎖マップを作成。製品・サービス、及び強みとしくみについては書けるものの、経営理念の所でなかなか進まない人が多数いた。このことから、事業承継に最も必要な経営理念を理解していない後継者が多いことが判明する。

◆一言で事業承継を言うならば …… ?

「知恵 (強み) の承継である。現在の「知恵 (強み)」が顧客に対して価値を生んでおり、これまでの事業で育んだ「知恵 (強み)」からこれからの事業で活用する「知恵 (強み)」、すなわち過去から現在、未来へと続いているのである。

◆これから事業承継を進めるにあたって (大まかな流れ)

① まず、「代表交代日」を決めること

ここでは自分の未来予想図を描いてみることに。

② 経営者、後継者との会談を進めること

親族内承継の前提で、親子との会談は非常に重要である。親と子の間で、親は自分の歴史、会社の歴史、会社のビジョン、また、子はやりたいこと、教えてほしいこと、任せてほしいことを会話の中できちんとはっきり宣言すること。家族会議を開くのもよい。

③家系図を作成すること

家系図を作成すると、一族の将来の課題が見えてきて、やるべきことが明確になってくる。また、経営者、会社の相続、贈与に関する争族を未然に防ぐ理由もある。

◆その他注意点

- ・後継者には事業資産を、その他相続人には残った財産全てをとといったくらいの感覚で財産分与するのが望ましい
- ・個人事業主と法人では扱いが違う。例えば許認可については個人事業の場合引継ぎはできないが、法人だと引継ぎが可能である（現在個人でも引継ぎを可能にする法案が出ている模様）
- ・後継者にとって経営しやすいように、定款を見直すこと。