

令和6年度 伊豆の国市商工会事業承継計画策定支援事業 報告書

令和7年1月30日

令和6年度は、以下の2ステップの事業を実施した。

1. 事業承継セミナー



2. 事業承継に関する個別相談会

【事業内容】

1. 事業承継セミナー 1回開催 (2回シリーズ)

(1) 開催日時：①令和6年11月7日(木)、②11月11日(月)

2日間とも19:00~21:00

(2) セミナー名：事業の将来と後継ぎ対策セミナー

(3) 講師：塩野富佐男(中小企業診断士)

(4) 主な内容：

① 11月7日(木)

「後継者が決まっている場合と決まっていない場合、今考えるべきこと」

- ・10年後のご商売の姿を考えてみる
- ・将来に向けて今取り組むべきこと
- ・廃業と第三者承継の比較
- ・事業継続の鉄則(強み×機会)

② 11月11日(月)

「経営者と家族と事業の将来設計の立て方」

- ・事業承継における検討項目
- ・事業承継へのステップ
- ・経営者エンディング計画と後継者成長計画
- ・活用できる補助金・税制・経営相談

(5) 参加者

① 11月7日(木)：9名(7事業所)

② 11月11日(月)：10名(7事業所) 2日間10事業所

2. 事業承継に関する個別相談会 3回開催

(1) 開催日：令和6年12月6日(金)、12月9日(月)、12月20日(金)

(2) 担当：塩野富佐男(中小企業診断士)

(3) 相談者：

12月 6日：8社（製造業2、建設業1、小売業3、サービス業2）

（後継者：有4・無4）

12月 9日：5社（建設業2、小売業3）

（後継者：有4・無1）

12月 20日：5社（製造業1、建設業1、小売業1、飲食業1、医療1）

（後継者：有3・無2）

【主な相談内容】

- ・兄弟で同業を営んでおり、弟A氏（相談者・60代半ば）は個人事業主。兄B氏（60代後半）は有限会社でB氏の息子C氏（30代）が社員として働いている。近い将来C氏は会社を引き継ぐが、A氏の取引先や設備を引き継ぐことも望んでおり、A氏、B氏ともに異存はない。A氏の売上がB氏の会社の2倍程度有り、A氏の方が最新鋭の設備と技術を保有しており、取引先もA氏の方が将来有望なところが多い。どのように事業承継すればよいのか、との相談。
→（案）A氏がB氏の会社の株式を買い取り、オーナーとなって、数年かけてC氏に技術を教え込み、取引先との信頼関係構築をサポートすることを提案。
- ・後継者候補として娘と甥がおり、2人ともよく働いてくれている。どちらを後継者とするか悩ましいところだが、甥が積極的で、跡を継ぎたい旨の発言もしている。甥は対象エリアを拡大したい意向で、地域密着志向の現経営者（相談者）の考えとは異なる部分もある。娘は何も発言しないが、跡を継ぎたい意向はあるものと思われる。親戚同士であり、どちらかを社長にすることで、もめたくない。
→（案）会社を分割して、主に地域内を対象とする会社を娘さん、広域に展開する会社を甥御さんがそれぞれ社長として運営するようにはどうか？

【総括】

- ・後継者がいる場合で、事業承継が遅れているケースが相変わらず多い。現経営者が「まだまだ自分も元気だから」というのが主な理由の一つであると思われるが、高齢化するといつ何時病に倒れるかわからず、また後継者の年齢も、気力体力充実している旬の年代を過ぎてしまうと承継後の事業の先行きが懸念される。事業承継を「経営者の交代」と捉えてしまうと事業承継の準備がどうしても遅くなってしまうため、そうではなく「後継者がいつ何時でも経営を担える状態にしておくこと」と捉えるべきである。
- ・後継者がいない場合で、廃業したら取引先が困るというケースが今回は多いように感じられた。この場合、今後の事業の継続について、取引先にざっくりばらんに相談してみるのがよい。取引先も事業に支障を来したくないので、他の同業者に引き継ぐよう仲を取り持つとか、自社で吸収して内製化の形にするとか、現経営者を教育係として雇用（もしくは請負契約）するなど、なんらかの方策を検討してもらえる可能性が高いと思われる。
- ・第三者承継に関心を持つ方が以前より増えつつある。売り手市場である状況であるため、まずは事業承継支援センターやマッチングサイトに登録してみて、いろいろ話を聞いてみればよい。第三者の評価を訊くことで、今まで気づいていなかった自社の価値がわかる可能性があり、其れによって身内から後を引き継ぎたいという手が挙がる可能性も出てくる。