

辞め時、考えていますか？

～事業承継診断、事業引継ぎ支援の

現場から見てきたもの～



現状、中小企業・小規模事業の経営者の半数以上が60歳を超えており、今後10年間で世代交代時期を迎えることが見込まれています。一方、親族内で後継者を確保することは困難になってきており、毎年3万件程度で推移している廃業者数の5割以上が、業況に問題がないにも関わらず後継者不在で廃業に至っています。

また今後、後継者不足からだけでなく、労働力不足からも企業の存続に危機が生じることが予想されています。

労働市場から退出する者（65歳）と労働市場へ参入する者（15歳）とのギャップは毎年100万人に上ります。この状況が進行すると、1社当たりの必要社員数が維持できず、廃業・倒産が増加すると考えられます。

こうした中、経営者にとって引き際は、企業にとっても自分にとっても重要な選択となってきています。築き上げてきた事業を今後どうするのか、今考えてみませんか？

When? 「まだ先のことだから」と先延ばしにしていますか？



しかし...

**いつかは辞めなくては
いけない日が来ます！**



☐ 体力的な問題

☐ 取引先とのコミュニケーション問題

コミュニケーションがとりやすいのは自分の年齢±10歳までと言われています。

取引先のコア社員の年齢層と自分の年齢はどうでしょうか？

☐ 顧客の年齢層

得意先の年齢層は、経営者の年齢にあわせて上がっていくことが多いものです。

商品・サービスと年齢層にギャップは生じていませんか？

ただし...

辞める＝廃業ではありません。

育ててきた事業、会社は自分の子供のようなもの。いつまでも手をかけたい気持ちは分かります。

ですが、子供がいつかは手を離れ、立派に独り立ちするように、事業や会社も、今の経営者の手を離れてもこれから先、代々続き繁栄していくようにしたいものです。

そのために、独り立ちできる準備を進めることが必要なのです。

そこで...

**まず、辞める日を
決めましょう!!**

承継には5年がかかります

→例えば、65歳で引退する場合、60歳には準備開始！

次に、辞める＝引継ぐための方法を考えてみましょう。➡

Who? 後継者、本当にいますか？

- ・息子や娘がいない
- ・息子や娘が継がない
- ・他の親族・従業員にも適任者がいない

- ・好きな仕事をしている
- ・経営者になりたくない
- ・自分の能力に自信がない

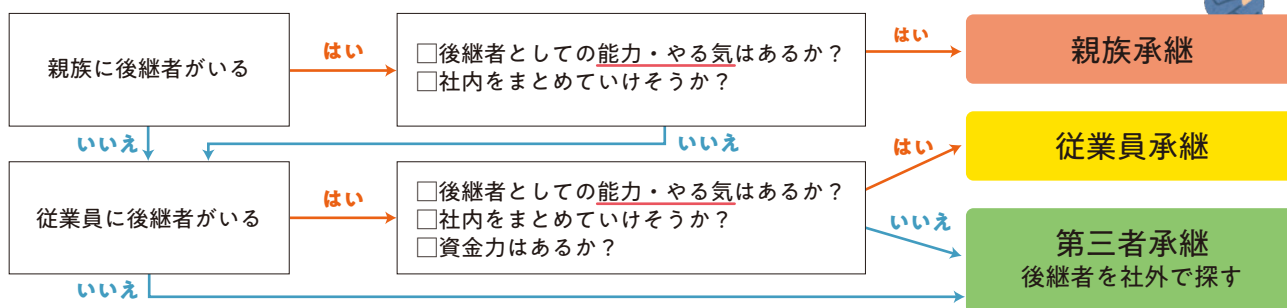


「第三者承継」って ご存じですか？

親族や従業員に後継者がいない場合、第三者に譲り渡すという選択肢があります。

どの承継方法が向いているか、 チャートに沿って考えてみましょう！

本人の意思も
大事！



会社の借金が多くても諦めないで！ 株式譲渡・事業譲渡はできる場合があります。

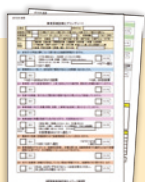
	メリット	デメリット
親族承継 親族に 継いでもらうもの	①従業員や取引先から心情的な理解を得られやすい ②承継のタイミング・期間が柔軟に決められる	①当人に承継の意思、または資質がないこともある ②相続人が複数いる場合、後継者の決定・経営権の集中が困難 ③育成に時間がかかる
従業員承継 役員や従業員に 継いでもらうもの	①事業内容や業界事情を熟知しており、社内や取引先の理解を得やすい ②承継のタイミング・スケジュールを柔軟に決められる	①経営者としての資質・能力が課題になる ②会社の株式または事業を買い取る資金力が乏しいケースが多い ③現在の社長の個人保証の肩代わりができず、個人保証が抜けないおそれがある
第三者承継 社外の人材や 他企業に 継いでもらうもの	①広範囲から承継先として相応しい会社を選ぶことが可能 ②M&Aの想定シナリオは柔軟性が高い、売り手の要求には制約がない ③承継先とのシナジー効果、新規投資等でさらなる成長・発展が期待できる ④後継者育成の時間がかからない	①短期間で希望する譲渡先が見つかるとは限らない、早めに準備することが重要 ②成約・決済後、M&A仲介機関への手数料支払いの負担が生じる ※福岡県事業引継ぎ支援センターの場合、相談無料

How? 引継ぎまでのステップ

* 事業承継診断とは？

現状を確認し、どの承継方法が向いているのか、そのために今後どのような対策が必要となるのかについて把握していただくための診断です。会議所等の職員が、診断シートをもとにヒアリングを行います。

- ☐ 何から始めていいのかわからない
- ☐ 日々の経営で手一杯
- ☐ 誰に相談してよいのかわからない
- ☐ 適当な後継者（候補）が見つからない



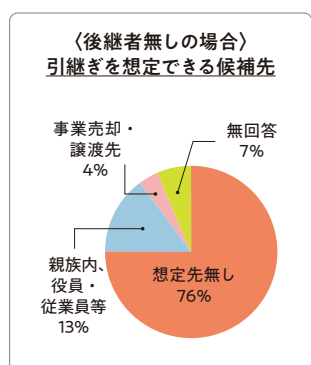
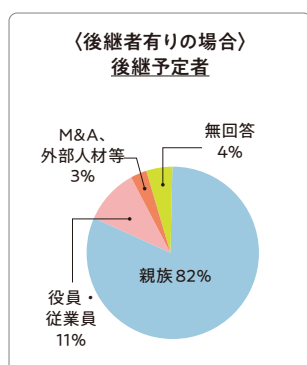
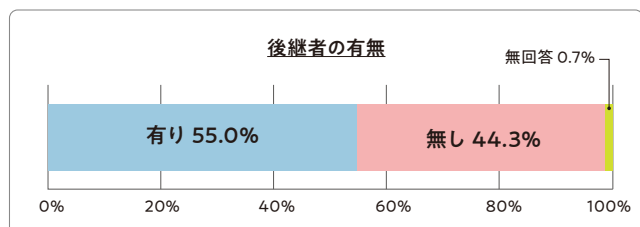
▲事業承継診断
ヒアリングシート

ひとつでも当てはまる方は、会議所等に相談して、事業承継診断を受けてみましょう！

無料

◆ 診断結果：昨年度、福岡県内で実施した事業承継診断結果の一部をご紹介します。

実に半数近くが後継者不在であり、うち8割弱は引継ぎ先を想定もできていない状況。



診断期間：2018年6月～2019年3月、診断件数：3,530件

商工会議所・商工会

商工会議所、または商工会
(以下「会議所等」という)に相談

事業承継診断*を受ける

相談内容・診断結果に応じて、
会議所等が専門の支援機関を案内

親族承継・従業員承継が
想定される場合

福岡県事業承継支援 ネットワーク

経営状況・経営課題等の把握

事業承継に向けた経営改善

事業承継計画策定

事業承継計画実行



※従業員承継の場合は、福岡県事業引継ぎ支援センターと事業承継支援ネットワークが、連携して対応していきます。

相談先のご案内

福岡商工会議所 経営相談部

地域支援第一グループ
TEL：092-441-2161
地域支援第二グループ
TEL：092-441-2162

福岡県事業承継支援
ネットワーク事務局
TEL：092-409-0022

親族への承継を検討したいと
お考えの方

事業承継
コーディネーター



田淵 耕一郎

ブロックコーディネーター
(福岡地区担当)



廣門 和久

ブロックコーディネーター
(北九州地区担当)



藤田 統

ブロックコーディネーター
(筑豊地区担当)



鈴木 稔

ブロックコーディネーター
(筑後地区担当)



工藤 芳純

■事例紹介

創業40年の喫茶店
健康上の事由により3ヵ月後の引退を決意。



会議所等に相談

息子は別の道を歩んでおり、
後継者不在のため第三者承継ができないか検討。
愛着のある店舗なので、納得のいく結果にしたい。
(できなければ廃業もやむなし。)

第三者承継が想定される場合

福岡県事業引継ぎ 支援センター

初回面談・登録

センターから買い手登録者や
提携機関に情報送信

買い希望の方を紹介

マッチング・条件交渉

基本合意書締結

条件交渉

譲渡契約書締結

事業承継診断を受ける

◆診断結果：固定客の多い人気店で業績も良く、
「店舗を持続できれば」との判断から、
第三者承継を想定。

会議所等から福岡県事業引継ぎ支援センターへ案件紹介

センターにて初回面談・登録
決算書・不動産査定書等を確認
譲渡金額の考え方を提言

現地調査・ヒアリング、企業概要書作成

センターから買い手登録者に情報送信

3ヵ月後の引退を決意されており
タイトなスケジュールだったため
一社(一人)ずつの紹介ではなく希望者を集めて
現地説明会開催→買い希望者8名参加

8名のうち、条件の合う2名を選定

個別面談・条件交渉
2名と交渉の結果、1名に決定

基本合意書締結

条件交渉(1対1)
買収監査等を行い、条件を詰めていく

3ヵ月後、無事に譲渡契約書締結
現社長は引退するが、しばらくは
業務の引継ぎで時々店舗に出てもらう

**3ヵ月後の引退を決意されており、タイトなスケジュールで
したが、人気店で業績も良かったことから、買い手候補が
すぐに見つかり、何とか期限内に譲渡契約書締結**

福岡県事業引継ぎ
支援センター
TEL : 092-441-6922

事業の売却や譲渡、第三者への
引継ぎを検討したいと
お考えの方

統括責任者
ネットワーク事務局長



奥山 慎次
中小企業診断士

統括責任者補佐



池下 智
税理士

統括責任者補佐



河野 洋平
公認会計士・税理士

統括責任者補佐



加藤 太一
公認会計士・税理士

統括責任者補佐



西田 理恵子
税理士

統括責任者補佐



中川 雅之
弁護士