

事業承継セミナー開催報告 取材

9月19日、宮津市福祉・教育総合プラザにおいて「事業承継セミナー」を京都府事業引継ぎ支援センター（京都商工会議所）と共催で開催しました。

基調講演の後、事業承継を経験した経営者と講師による対談を実施。受講者にとって、事業承継の進め方や苦勞など、円滑な事業承継の実現に向けた貴重な情報収集の場となりました。



基調講演

事例に学ぶ事業承継・事業引継ぎ ～自社のケースを想定し成功例と失敗例から学ぶ～



京都府事業引継ぎ支援センター
統括責任者・中小企業診断士

成岡 秀夫氏

事業承継は、親族内承継、役員・従業員承継、社外への事業引継ぎの、大きく三つの類型に分けられます。いずれも株式・利害関係者・事業自体を承継することになりますが、中小企業の場合、数字に表れない無形資産や長年の信用、マネジメント能力などの承継も大きな要素となります。

利害関係者としては、特に従業員、仕入先、得意先、金融機関の四つをしっかりとグリップすることが重要です。

また、経営資源の五つの要素、ヒト・モノ・カネ・ブランド・ノウハウのうち、引き継ぐことが難しいのが、形のないブランドやノウハウです。ブランドには企業の文化・風土も含まれ、良き伝統をいかに受け継ぎ、悪しき習慣をいかに変えるかが大事。言い換えれば、変えたい何かがある場合、事業承継はチャンスなのです。

事業承継を進めるうえで留意すべきポイントとしては、四つあります。一つ目は法人に限りますが、株式を誰がいくら持っているのかということ。分散していると混乱の原因になるため、株主名簿で確認の上、可能な限り現在の代表取締役に集約しておくことが肝要です。

二つ目は、工場や店舗、敷地といった事業用資産の名義です。個人所有である場合、相続の問題を回避するためにも、会社が買い取るなどの対策が必要です。

三つ目は、経営者への貸付金や仮払金、経営者からの借入金の有無です。貸借対照表を確認し、該当項目がある場合は、どのように処理するのかを考えておかなければなりません。第三者に引き継ぐ場合、経営者に対する貸付金や仮払金は、返済を求められるのが一般的です。

そして四つ目は、借入金の保証です。金融機関からの借入に

個人保証を急に外すことはできません。第三者への事業承継では問題となることが多いため、債務保証の免除に向けて早めに動くことをおすすめします。

これらの留意点を踏まえつつ、①基本理念・ビジョンの確立と共有 ②公私の区別の明確化による家業と事業・企業の分離 ③従業員、得意先、仕入先といった利害関係者の協力 ④一族同族の融和 ⑤リーダーシップの確立 ⑥市場の変化への対応 ⑦財務管理力の向上 ⑧資金調達などメインバンクの協力の8か条を押さえることができれば、事業承継を成功させることができると考えています。

とはいえ、ノウハウや経験が重視されるビジネスでは、事業承継の形はまさに百社百様で、決まったパターンはありません。特に創業者は承継した経験がないため、「いつまでにバトンタッチをするのか」といったことを自分で考え、決断し、行動に移さなければならないのです。

そこで2016(平成28)年、後継者対策をはじめ、事業承継に関する悩みを抱える中小企業の無料相談窓口として、国が全国47都道府県に設置したセンターの一つが、京都府事業引継ぎ支援センターです。専門家が常駐し、親族承継を含む、「後継者がいない」「第三者に事業譲渡したい」「他社を買収したい」「合意した譲渡譲受の手続きを進めたい」「M&Aの検討に向けて自社の事業価値を知りたい」「後継者がいないが、個人事業を譲渡したい」という六つのパターンを中心に、どのような相談にも対応しています。手遅れにならないよう早めに、まずはお電話をいただければと思います。

加えて、事業承継を検討している方にぜひ知っておいていただきたいものとして、二つの事業承継税制があります。これは事業承継に関わる贈与税・相続税の納税を猶予・免除するもので、会社の株式等を対象とする法人版事業承継税制については、2018(平成30)年度の改正で、納税猶予の対象となる非上場株式数の上限を撤廃し、納税猶予割合の引き上げなどがなされ、基本的に税負担のない特例措置が設けられました。また、2019(平成31)年度税制改正により、個人事業主の事業用資産を対象とする個人版事業承継税制が新たに導入されています。いずれも満たすべき要件が多数あるため、当センターなど専門家に相談し、活用する上での問題点などを把握して

対談

経営者になって初めてわかることも多数
計画通りの承継を目指し、早めの準備を



〈対談者〉
株式会社ヘルシーライフ
代表取締役社長
赤尾 征樹氏

(会社の沿革)

1909(明治42)年 綾部市にて和漢薬問屋・漢方薬局として創業
1951(昭和26)年 法人化により店名を株式会社赤尾商店に変更
2004(平成16)年 征樹氏が入社、株式会社赤尾商店から現社名に変更
2015(平成27)年 征樹氏が代表取締役、征樹氏の父、明俊氏が取締役会長に就任

現在は漢方薬局、薬膳喫茶、機能訓練型デイサービス、居宅介護支援事業所の4事業を柱に、漢方薬などを扱うオンラインショップも展開している。

成岡氏 ▶ まず、東京から地元に戻るまでの経緯を教えてください。

赤尾氏 ▶ 小さい頃から「いずれは」と言われていて、望んではいなかったものの、頭の片隅に「継がなければいけないかな」という思いがありました。とりあえず薬学部を選び、東京の大学を卒業後、薬局チェーン店に就職。25歳の時、父から手伝ってほしいとの連絡があり、その少し前に父が体調を崩していたこともあって、戻ることにしました。

成岡氏 ▶ 代表取締役就任まで10年以上経験を積まれ、今も会長のお父様が薬局の業務をされており相談もできる、親族内承継として理想的な形です。お父様からどのようなことを教えられましたか？

赤尾氏 ▶ 経営の詳細について教えてもらうことはありません

でしたが、戻って1、2年が経った頃には、父が65歳になる2015(平成27)年に代替わりすると言われていたので、財務など会社全体を把握することを心がけていました。

成岡氏 ▶ 予定より遅れるケースが多いのですが、言葉通り、遅れることなくバトンタッチされたんですね。

赤尾氏 ▶ 社長業をやってみて初めてわかること、気づくことがたくさんありました。もう2、3年早く就任しておけば、その分、早く進められたかなという思いがあります。

成岡氏 ▶ 経験すればわかるという簡単なことばかりではないですね。どのように対応されているのでしょうか。

赤尾氏 ▶ 社名を変更し、会社の新たなキャッチコピーやロゴマークを作りました。これは社員とともどもベクトルを合わせ、新しい社風・企業文化を形成しようと考えたからです。

今までと同じことをしていたら駄目になる。そうやってチャレンジし、小さな失敗を重ねることが大事だと考えています。そのためにも、外に出て様々な人と接し、学ぶことこそが、社長業において重要なことの一つ。就任した翌年からビジネススクールに通っていますが、これまでに私が下した中で、最も良い判断だったと自負しています。

成岡氏 ▶ 社長業の8割は経験で、小さな失敗は後に活きます。赤尾さんのお話から、継いで初めてわかることも多く、事業承継の準備を完璧に行うことは難しいこと、また、事業承継を遅らせないことの利点をわかっていただけたのではないのでしょうか。ぜひ参考にさせていただければと思います。



●お問い合わせ先 / (公財)京都産業21 京都中小企業事業継続・創生支援センター TEL:075-315-8897 E-mail:keizoku@ki21.jp

下請取引

事業承継

労使関係

契約相談

借金関係

会社整理

迷わずご相談ください

公益財団法人京都産業21顧問弁護士
ベンチャー事業可能性評価委員会委員
下請かけこみ寺登録相談弁護士

弁護士法人 田中彰寿法律事務所

代表社員 弁護士 田中彰寿

アクセス

地下鉄丸太町駅下車⑤番出口を上がり、目の前の信号を渡りそのまま直進。最初の角を左折ください。

〒604-0864
京都市中京区両替町通赤川上ル松竹町129番地