

事業承継支援コンサルティング研究会

事業承継入門

公認会計士・中小企業診断士

岸田 康雄

事業承継コンサル研究会

参加者の声

特に事業承継をメインで取り組みたい

講師紹介

岸田 康雄

公認会計士、税理士、宅地建物取引士、中小企業診断士、一級ファイナンシャル・プランニング技能士、国際公認投資アナリスト（日本証券アナリスト協会認定）

- ✓ 平成28年度・経済産業省中小企業庁「事業承継ガイドライン小委員会」委員
- ✓ 日本公認会計士協会「事業承継支援専門部会」委員
- ✓ 一橋大学大学院修了（経営学および会計学修士）
- ✓ 監査法人にて会計監査及び財務デュー・ディリジェンスに従事。その後、金融機関に在籍し、中小企業から大企業まで数多くの事業承継と組織再編を支援
- ✓ 著書は「事業承継ガイドライン完全解説」、「会社売却の手続・評価・税務」、「相続生前対策完全ガイド」、「M&Aアドバイザーガイド」など多数



中小企業の存続のために
中小企業診断士の支援が必要とされています！
事業承継、M&Aのプロ
を目指しましょう！



小黒 光司

池田 安弘

村上 章

事業承継支援コンサル研究会の概要

基本講義と**事例研究**の2本立てです。

会員には、書籍出版、コンサル実務機会（補助金申請支援、専門家派遣、時給@2千円～）の提供を行っています。

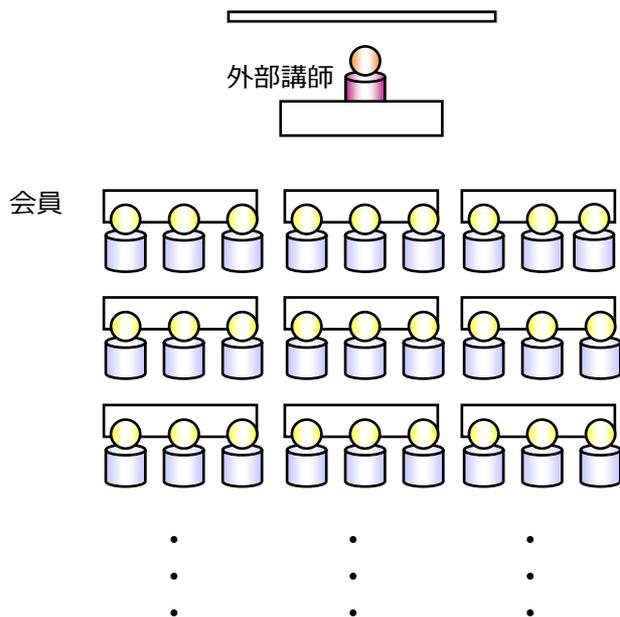


事例問題をグループで議論

一般的な研究会

講義形式

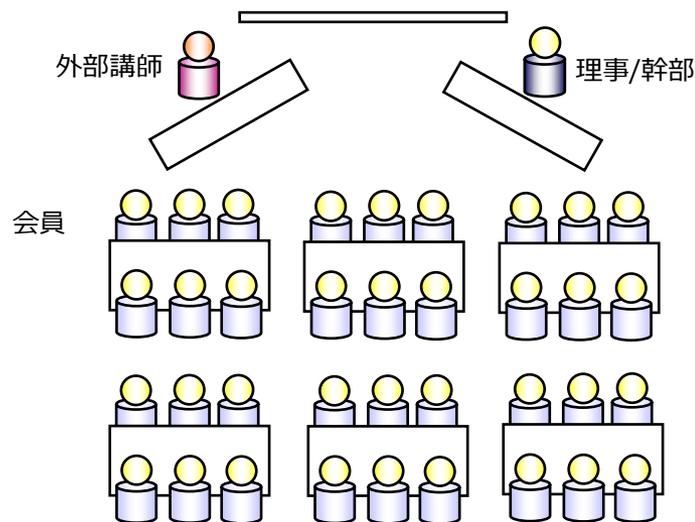
→ お勉強、役に立たない



当研究会

参加型・ディスカッション形式

→ 面白い、理解が深まる



事例問題 「初回面談の進め方」



事例：初回面談

あなたは事業承継支援の専門家です。信用金庫の営業担当者（斉藤さん）から紹介され、中小企業の経営者（佐藤社長：75歳）との初回面談を行うこととなりました。



【会社概要】

佐藤工業（株）

自動車部品の製造業

本社 神奈川県

創業 1950年

売上高 10億円

従業員 50人

ディスカッション（１）

佐藤社長：

「先日、信用金庫さん主催の事業承継セミナーを受講したんですよ。今日は、事業承継の専門家と個別にお話できるとのこと、当社へお越しいただき、ありがとうございます。」

あなたは、自己紹介を行いました。その次に何の話をしますか？

- 1. 天気の話、スポーツ・ニュースの話、今朝の新聞の話**
- 2. こちらの会社がある地域の話**
- 3. 佐藤工業の製品・サービスに関する話**
- 4. （その他）**

個人ワーク

あなたは、どちらの専門家のほうが、コンサル契約を獲得しやすいと思いますか？

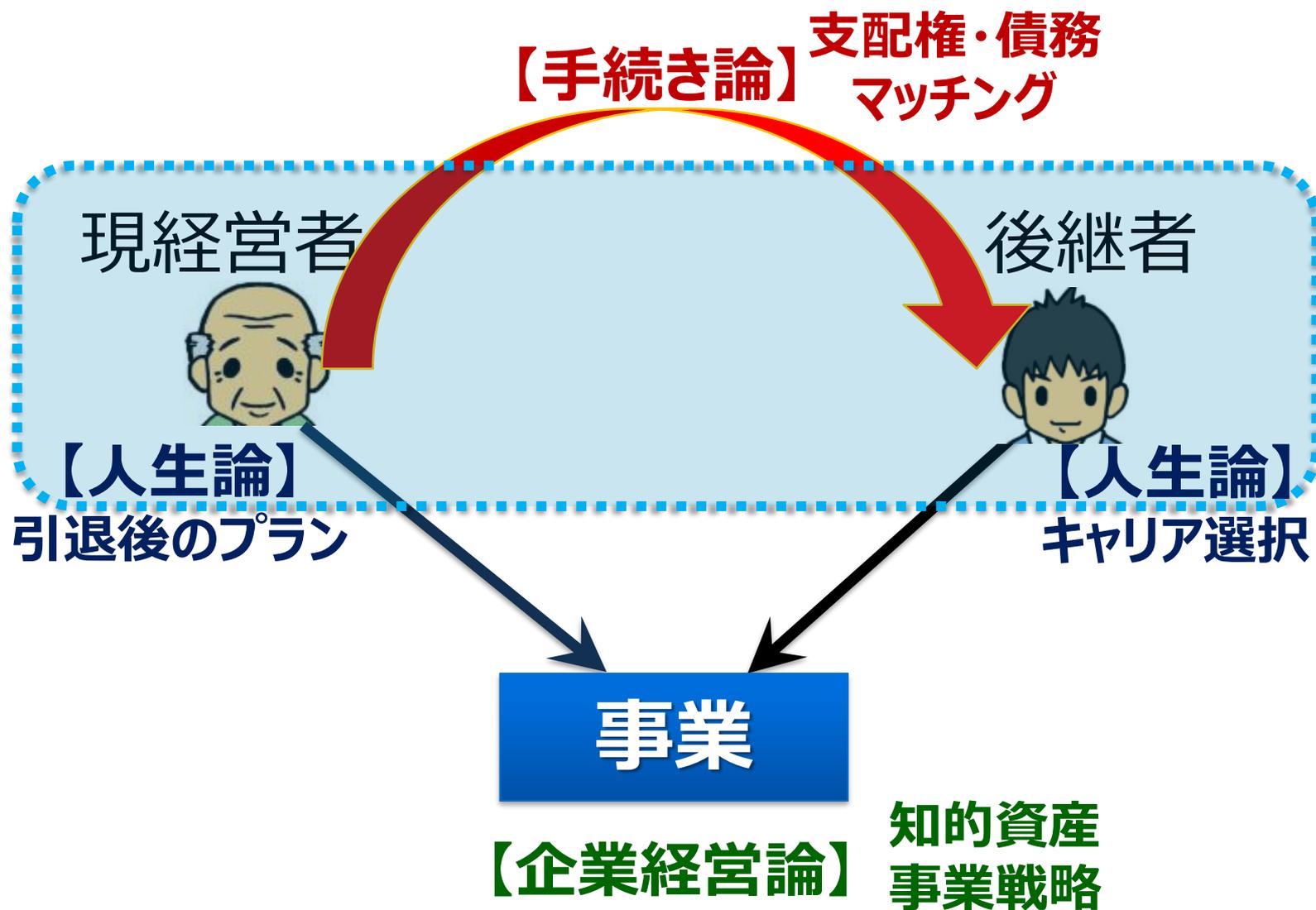
国家資格を持つ
超優秀な士業



明るく元気で人懐っこい
保険営業マン



事業承継の3つの側面（図解）



事業承継の課題は3つの側面から

企業経営、現経営者の引退後・後継者のキャリア、実務手続きの3つの側面から質問を投げる。



事業承継の方向性①

1. 親族内承継

- ✓ 事業用資産と個人資産が一体化している中小企業にとっては最も自然な事業承継であり、オーナーが心情的に望んでいるケースです。
- ✓ 後継者難、相続による自社株式の分散、株式承継に伴う税負担とその納税資金が問題となります。

2. 役員・従業員への承継

- ✓ 役員・従業員は、オーナーから株式を譲受け、経営権を承継することとなります。親族外から適切な候補者を選ぶことが可能であり、会社の事業内容や管理方法を理解している点で望ましいケースです。
- ✓ 後継者が親族でないことに伴う問題、株式を買取るための資金調達、個人保証・担保の引き継ぎが問題となります。

事業承継の方向性②

3. 所有と経営の分離

- ✓ 役員・従業員が承継する場合、株式買取り資金を調達できず、株式を買い取ることができないことがあります。その場合、オーナーの親族が株主を承継し、会社の経営は親族外の役員に委ねる状態が生じます。
- ✓ 会社経営に従事しない親族が事業リスクを負担すること、親族外の役員による意思決定の機動性が低くなることや、経営者としてのモチベーションが低下することが問題となります。

4. 第三者への売却（M & A）

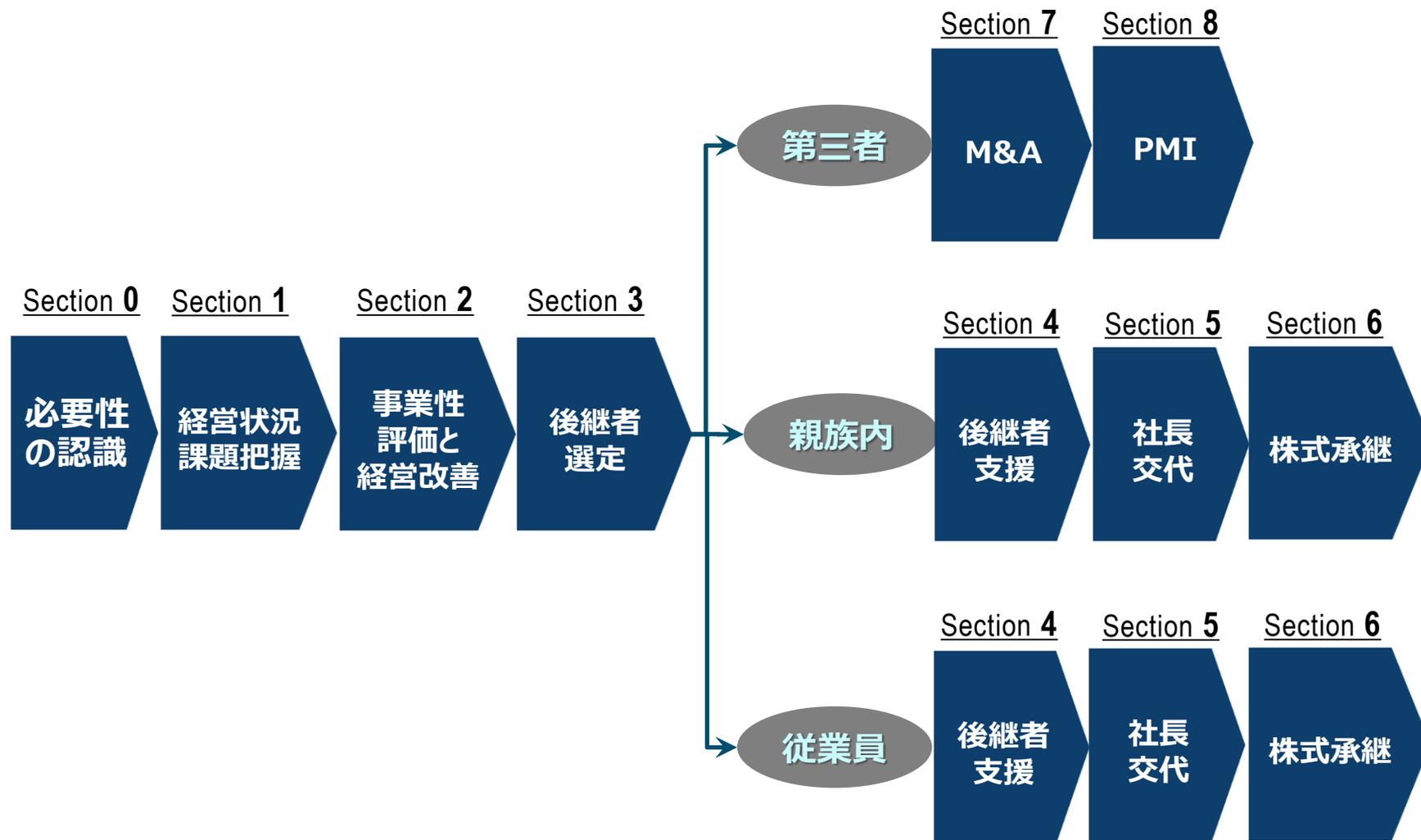
- ✓ 後継者がいない場合には、外部の第三者に会社経営を譲ることになります。
- ✓ すべての企業が、しっかりとした事業価値源泉を有しているわけではないため、M & Aは簡単には成立しません。特に、オーナー個人に事業価値源泉がある場合、M & Aは困難です。
- ✓ 業績悪化した会社の事業承継において買い手が見つからなかった場合、廃業せざるをえません。事業再生が必要となります。

経営承継の対象

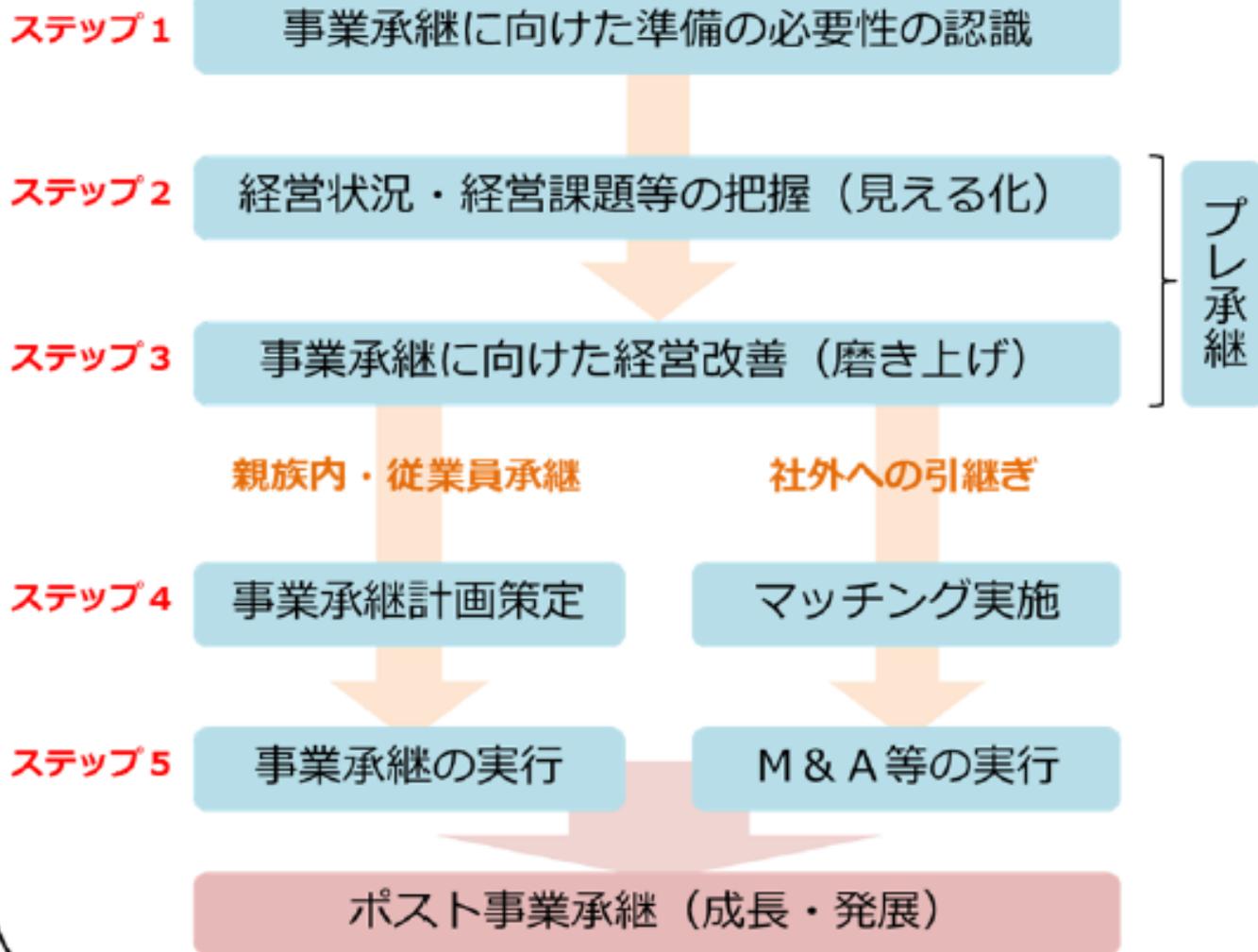
- **事業承継は、ヒト、モノ、カネ及び知的資産といった事業価値源泉（経営資源）を次世代へ承継することです。**
- **このうち「ヒトの承継」と「目に見えにくい経営資源の承継」が経営承継の対象となります。**



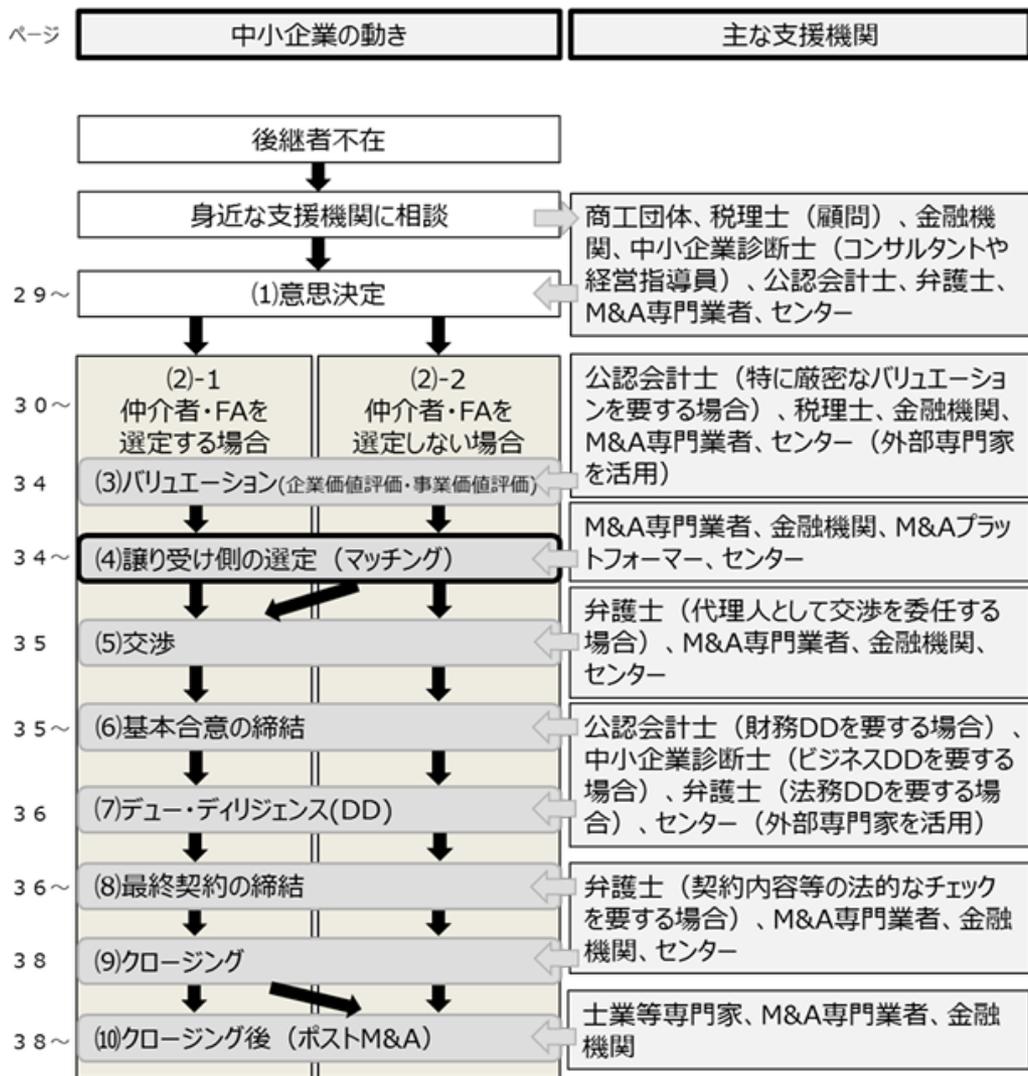
事業承継支援業務と知識体系の全体像



事業承継ガイドライン



中小M&Aガイドライン



PMIガイドライン

PMIのステップ

1

M&A
初期検討

① M&Aの目的を明確化し、成功を定義する



2

“プレ”PMI
(M&A成立前の取組)

② PMIを意識した事前準備をする

3

PMI
(集中実施期)

③ PMIの推進体制を構築する
④ PMIの取組を実行する



4

“ポスト”PMI
(それ以降)

⑤ “ポスト”PMIにおける方針を検討・実行する

コンサル業務の体系

人間の心理として、労働が伴わないサービスへ対価を支払おうとしない。どれだけ高度なものでも知識・ノウハウは無償。

知識・ノウハウ提供

無償

→信頼関係を構築するための手段

有償

単価
安い

作業請負

書類作成・手続き代行
税務申告・登記代理

対面指導

役員・顧問就任
コーチング、セミナー講師

単価
高い

商品販売

M&A助言・不動産仲介
保険・金融商品販売

参加登録はこちらから！

単発参加も可能です（3,000円／回）

Google 検索を！

承継 研究会

【発表者】岸田康雄（きしだやすお）
kishida.yasuo@kishida-cpa.com