

# 事業承継ノート

第Ⅰ章 現状の把握	1
1 創業から現在までの歴史	1
2 現在の事業の問題点の把握と改善計画	4
3 承継する事業と承継しない事業の選別	6
4 バトンタッチの時期	7
第Ⅱ章 進むべき進路の選択	10
(Ⅰ) 後継者への承継	10
1 後継者に必要なもの	10
2 後継候補者の選定	11
3 後継者の育成	14
4 関係者への周知と理解	16
5 後継者への所有（株式）の引継ぎ	17
(Ⅱ) 事業の売却による承継（M&A）	19
1 専門家への相談	19
2 売却事業の価値向上	20
3 売却準備	22
(Ⅲ) Happyな事業の終了（計画的な廃業）	24
1 専門家への相談	24
2 関係者への説明	26

## 第 I 章 現状の把握

### 1 創業から現在までの歴史

①初代は何のために事業を立ち上げたのでしょうか。

②初代の経営理念は？ またその経営理念は現在も受け継がれていますか。

③ 現経営者の考える経営理念は？ またどんな経営理念を引き継ぎたいと思いますか。

④ 現役員や従業員にその経営理念は周知されていますか。

⑤初代～先代までの経営者は、どうやって会社を大きくしてきたのでしょうか。

## 2 現在の事業の問題点の把握と改善計画

① 中小指針や基本要領などの会計のルールに従って会計処理をしていますか。

② 自社の過年度と今年度の比較および、他社との比較をしていますか。

③上記②の比較をし、現状の自社の事業に関する問題点が何であるのか把握できていますか。

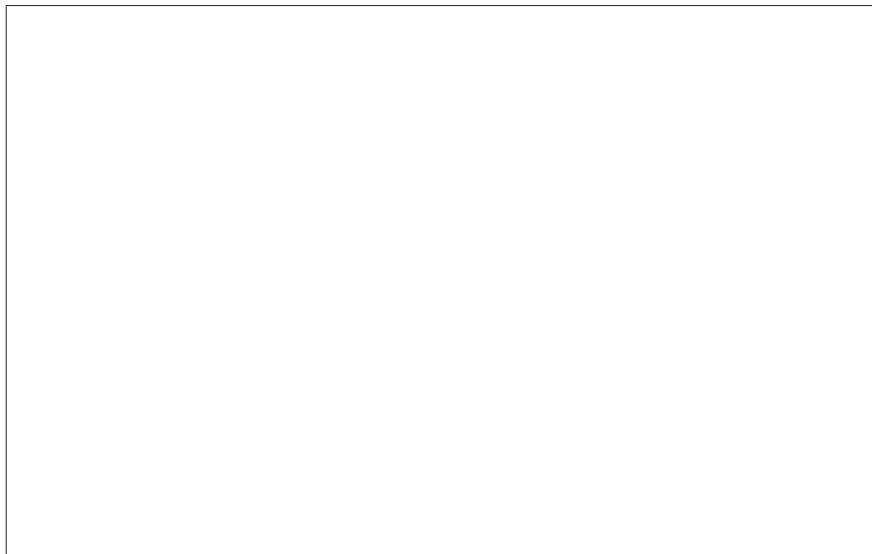
④上記③の問題点について、具体的な改善計画を立てていますか。

### 3 承継する事業と承継しない事業の選別

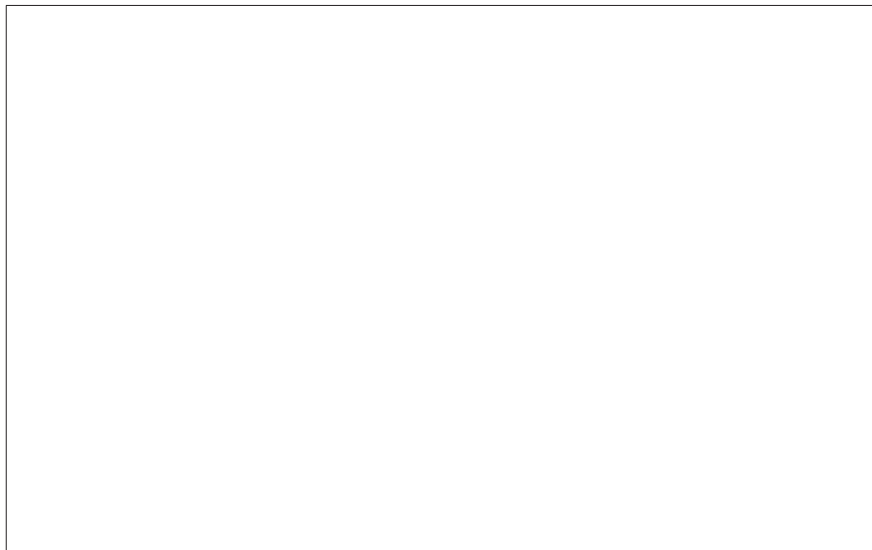
①二代目以降の経営者の場合、先代からどの事業を引き継ぎましたか。

②具体的には、何を守り、そして新たに何かを始めましたか。

③現状分析の結果，どの事業を引き継ごうと考えていますか。



④引き継がない事業がある場合，その事業の終了方法とその事業の後を担う事業については考えていますか。





#### 4 バトンタッチの時期

①いつごろバトンタッチするのが理想的だと考えていますか。その理由は？

②現経営者の現在の年齢は？

③理想的なバトンタッチの時期までにすべきことは何でしょうか。

## 第Ⅱ章 進むべき進路の選択

### (Ⅰ) 後継者への承継

#### 1 後継者に必要なもの

① 経営者にとって一番大切だと感じるものは何ですか。

② 現段階で考えている後継候補者は上記①の現経営者が考える経営者にとって一番大切だと感じるものを持っていますか。

## 2 後継候補者の選定

①後継候補者は事業を承継するという気持ちはありますか。

②後継候補者を支える人材および体制は整っていますか。

③後継候補者は上記1②および2①②の要件を満たしていますか。

④その後継候補者はすでに入社していますか。

⑤親族や役員に相談はしましたか。どのように思っていますか。また問題と考  
えていることは同じ内容ですか。

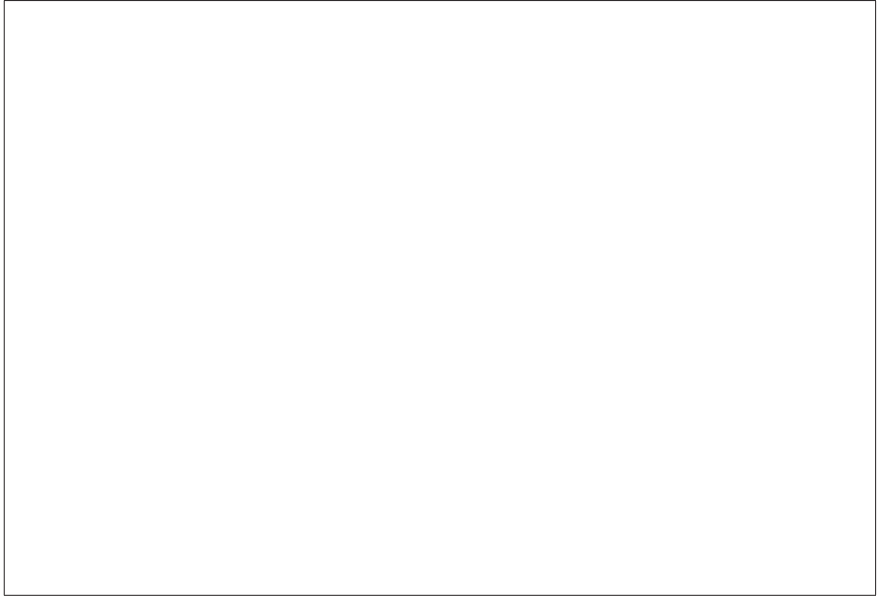
⑥後継候補者が後継者となった場合に顕在化する問題がありますか。

### 3 後継者の育成

①後継者には社内・社外で、どのような教育をすべきだと考えていますか。

②社外での教育の場合、どのようなものを活用しようと考えていますか。

③教育には、どのくらいの期間が必要でしょうか。





#### 4 関係者への周知と理解

- ① 現経営者はいつ引退をする予定でしょうか。後継者の育成教育は終了しましたか。

- ② 社内や取引先、金融機関に後継者の公表を行いましたか。また理解は得られましたか。

## 5 後継者への所有（株式）の引継ぎ

①個人資産の洗い出しと自社株式の評価をしてみましょう。

②後継者への株式の引継ぎはどのようにして実施する予定ですか。

③個人保証はありますか。ある場合には個人保証を減らし、後継者の負担がないようにしましたか。

## (Ⅱ) 事業の売却による承継 (M&A)

### 1 専門家への相談

① 弁護士、税理士など、専門家への相談はしましたか。

② 仲介者の選定は行いましたか。

③ 公表時期までは、売却することが外部へ洩れないように注意すべきことを理解していますか。

## 2 売却事業の価値向上

①業績の改善を行い、経営状況や財務状況の向上に努めましたか。

②売却する事業に必要なない資産の処分は行いましたか。

③事業の価値を高めるよう経費の削減を行いましたか。

④ 現経営者と会社の資産や経費の明確な分離は実施しましたか。

⑤ 社内のマニュアルや規程類の整備はしましたか。

### 3 売却準備

- ①簡易自己診断を用いて、事業の売却価額を試算してみましょう。

- ②デューディリジェンスの際に、間違いが起きないように自社の状況については正直に話しましたか。

③ 売買契約書などの締結は行いましたか。



(Ⅲ) Happyな事業の終了（計画的な廃業）

1 専門家への相談

①税理士などの専門家への相談は行いましたか。

②清算後に分配される残余財産の試算を行いましたか。

③事業の終了後の自身の生活について、どのようにするのかを検討しましたか。

## 2 関係者への説明

①親族への説明は行いましたか。また同意は得られましたか。

②金融機関、取引先への説明は行いましたか。また同意は得られましたか。