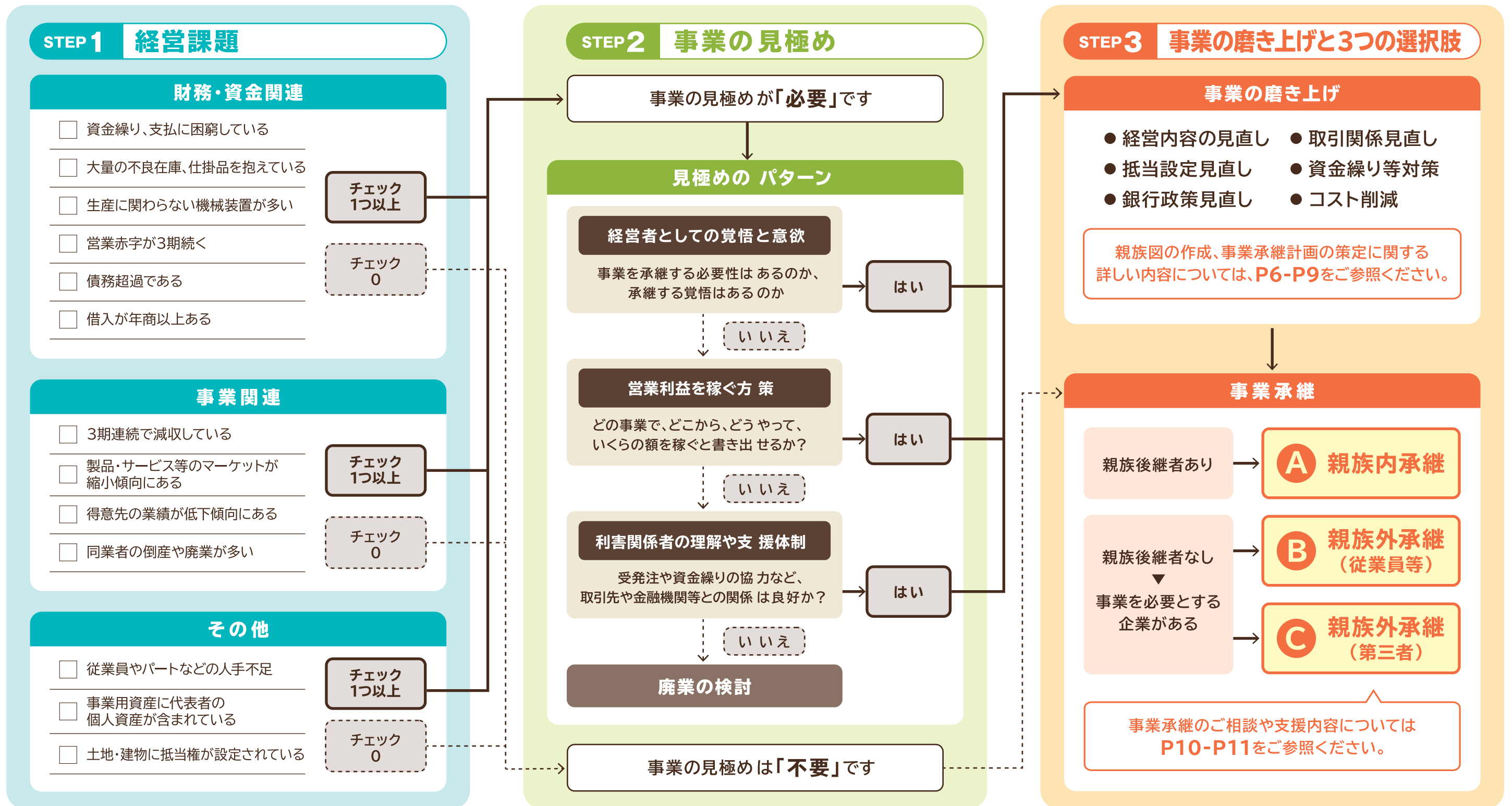


貴社の事業の見極めをしましょう



■相談者(現経営者および後継予定者)の心構え

1. 支援者に対して話しながら、伝えたいことを頭の中で整理しましょう。
2. 親族間の問題についても相談時に、思い切って話せば、具体性が伝わります。
3. 言いたくないことは、話さなくても構いません。
4. 「経営課題」の答えは、厳密でなく主観的で構いません。
5. 「事業の見極め」が最も重要で、一步引いて客観的に冷静に考えましょう。
6. 「事業を磨く」ことで、後継者に納得いく状況でパトタッチしましょう。
7. 後継者にしたい人物についても、相談しましょう。
8. 最終的には、「事業の継続は後継者の意欲と覚悟」によります。
9. 「廃業」を選択するのも、重要な意思決定です。

■支援者の心構え

1. まずは、相談者の話を一通り聞きましょう。
2. 話すことで焦点が絞られてくるはずですが。
3. 「経営課題」について、財務・資金、事業関連など13項目に当てはまるかどうかで判断します。
4. 「事業の見極め」は事業承継を検討する前に必須です。
5. 多くの相談者は「経営課題」にいくつか該当するはずであり、「事業の見極め」が必要となります。
6. 事業の見極めは、「経営者としての覚悟と意欲」が最も重要な要因です。
7. 事業継続か、「廃業」かの見極めは最もシビアに判断する必要があります。

【出所】 森富幸(2014)「事業承継の基礎と実務」、独立行政法人中小企業基盤整備機構(2019)「令和元年度版事業承継支援マニュアル」に基づき作成。