

事業承継 成功のための10か条

～売り手の10か条～

*株式・事業を売却する場合だけでなく、親族内承継における贈与・相続の場合も含まれます。

1 “まだまだ現役”のその先を考える。

→事業承継の準備は5年～10年かかる。事前の準備が大事。「経営デザインシート」(内閣府)などを活用する。

2 廃業してはいけない。

→廃業は最後の手段。価値ある事業を引き継ぐのが社会的要請。

3 承継の3つのパターンを知る。

→①親族内承継、②親族外承継(役員・従業員承継)、③親族外承継(第三者承継/M&A)の3つのパターンのどれでいくか、順番に検討する。

4 経営承継円滑化法の3本柱を知る。

→①事業承継税制、②民法特例(遺留分対策)、③金融支援(日本政策金融公庫など)の仕組みとメリットを検討する。

5 後継者は一朝一夕には育たない。

→後継者の育成教育が必須。社内・社外で経験を積ませる必要あり。

6 自社株式を分散しない。

→後継者・譲受会社に自社株式を集約し、少数株主が存在することのリスクを回避する。

7 承継しない相続人への配慮が大前提。

→後継者への集約とともに、後継者以外の推定相続人への公平な分配(遺留分対策)が重要。

8 “強み”を磨き、“弱み”を克服する。

→承継前に事業価値を高めることが重要。

9 “売り情報”の開示は慎重に。

→社内・社外ともに段階的に情報を開示することが重要。信用低下、ライバル企業に取引先を奪われる、従業員等が辞職・転職するリスクあり。

10 承継の成功には早めのサポートが必要。

→事業承継には様々な法的リスク、税務リスクなどがあるので、早い段階から、公的機関(事業引継ぎ支援センターなど)、士業等専門家、民間事業者などの適切なサポートを受けることが成功のカギとなる。