

経営者のための エンディング ノート

香川県事業承継・引継ぎ支援センター

事業の将来に向けた準備ができる！



突然の終焉、廃業を選択した場合

しなければならない事

- ご葬儀
- 借入等の連帯保証の確認
- 相続についての重要な判断
- 従業員への解雇通知、退職金支払
- 仕入先への支払い
- 取引先へのお詫び
- 許認可の廃業届（事業に関する免許等）
- 賃貸・リース契約等の解除および違約金支払い
- 資産の現金化、借入の返済
※完済できない場合は個人・相続人への切り替え
- 株主総会の開催（解散決議）
- 法務局、税務署への届け出（税務関連）



Check! 資産の売却でどれだけの現金が作れる？ 返済しきれる？

直近の決算書を見ながら記入していきましょう。

勘定科目	金額	算出方法	結果	記号
総資産額		そのまま右に転記		A
在庫、商品等		金額×0.8		B
建物価額		金額×0.6		C
土地価額		金額×0.2		D
従業員への退職金支払い		そのまま右に転記(※)		E
借入等負債額		そのまま右に転記		F

(※) 中退共に加入している場合は0とする

試算方法

(1) $A - B - C - D$ → ① _____ 円

(2) $E + F$ → ② _____ 円

(3) ①から②を引く → ※右の欄に記入しましょう

※(3)の値を記入します

円

結果からわかること

Aがプラス 会社を清算後に残る金額です。配当所得として課税されます。

Aがマイナス 会社を清算しても負債が解消できない状態です。
経営者個人が新たに借入する必要があります。
また、すでに会社に対しての貸付金がある場合には損失する金額です。

MEMO 廃業すると負債だけが残るケースの方が多い。

※簿価を採用した超概算の値です。正確な清算価格については各専門家に算出を依頼してください。

後継者の決定、就任

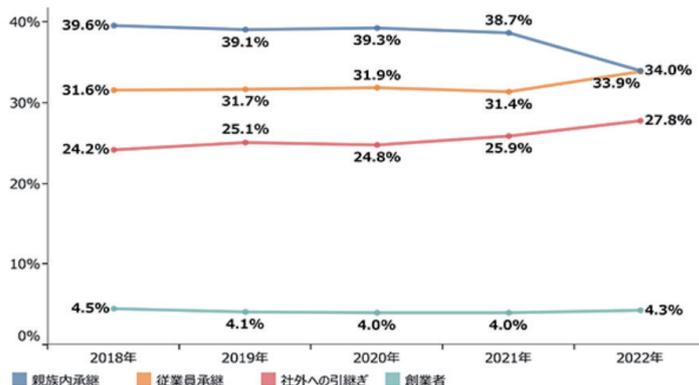
● 有力な後継者候補は実子か従業員

右の図は承継済み企業の引継ぎ先を年次毎にグラフ化したものです。

近年は親族よりも従業員やM&Aによる第三者への承継が増加傾向にあります。

(出典 23 '中小企業白書)

第2-2-11図 近年事業承継をした経営者の就任経緯



気を付けたいポイント

● 実子への承継

入社済みですか？未入社かつ本人にその意思がある場合には早急に入社を。

まずは、事業を引継ぎたい意思を伝えましょう。そのうえで明確な回答を得ることが重要です。

会社員の場合は現在の収入との格差がないか確認しましょう。

他地域在住で既婚者の場合、配偶者の意向が大きいかかわることがあります。

経営者に向いている性格か否か、冷静な見極めが必要です。

● 従業員への承継

この場合も、まずは事業を引継ぎたい意思を伝えましょう。そのうえで明確な回答を得ることが重要です。

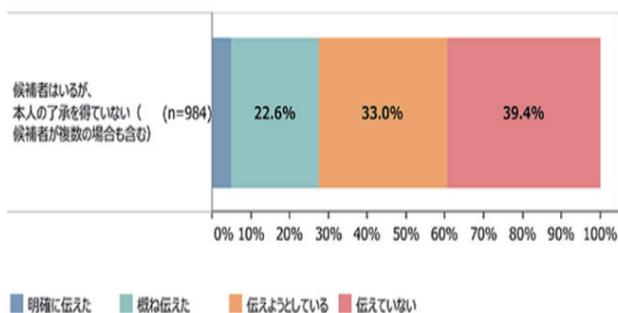
株式を取得し連帯保証を負う資金力や気概はあるでしょうか？金融機関とも相談しながら進めましょう。

※無償での譲渡については贈与税の対象となります。注意しましょう。

人格的に問題はありますか？従業員の離反や辞職等のリスクを抱えていないか見極めも必要です。

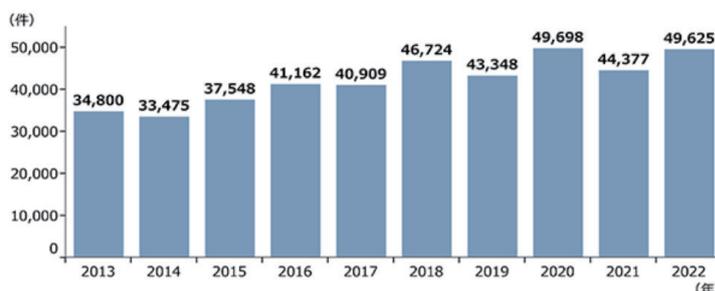
状況により、現経営者の連帯保証が抜けられない場合も。

第2-2-9図 後継者候補に対する引継ぎ意思の伝達状況



第1-1-18図 休廃業・解散件数の推移

①東京商工リサーチ



廃業しないために大切なこと・・・①

言葉にして明確な意思表示をすること。

具体的なスケジュールをきめること。

経営者交代には思っているよりも時間がかかります。早めの行動がとても大切です。

事業承継の際には株主の意思決定が重要です。

スムーズに株式移転できなかった場合に備え各制度の導入も検討しましょう。

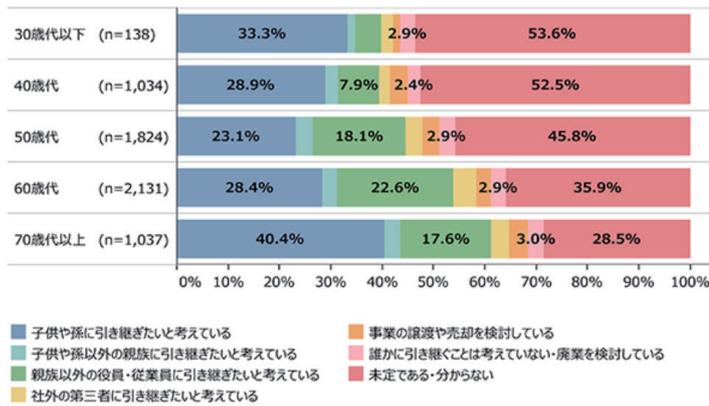
病気のリスクも視野に入れておきましょう。(65歳以上の5人に1人が認知症に罹っています)

身近なところに後継者候補がない

● 後継者不在の背景

日本中の中小企業、個人事業主の多くが後継者の不在、未定であることに悩んでいます。右の図は、事業を承継できていない経営者が希望する相手を年代別にグラフ化したものです。年代が上であるほど親族への承継を希望する比率が高くなっていますが、実際の承継結果とは乖離があります(理想と現実)。

第2-2-5図 経営者の年代別に見た、事業承継の意向



親族承継

実子がない。
または後継者として挙げられる状況にない。
本人に後継者になる意思がない。
実子や親族に苦勞をさせたくない。

従業員承継

従業員がない。
すべての権限と責任を現社長が握ってきたため、
候補になるような人材がない。

● 身近に候補者がいない・・・どうすれば？

何もしなければ、廃業の二文字しかなく、経済的にダメージを負う可能性もあります。近年増加傾向にあるのが、第三者へ会社ごと有償で譲渡するM&Aです。

Check! 売却額を試算してみましょう

決算書「純資産の部」に営業利益の2年分を加算

※正確な売却価格については各専門家に算出を依頼してください。

廃業した場合と比較してどうでしょうか

(1ページ目の概算額Aと比較)

円

円

なぜ会社を欲しがらるの？

すでに実績があり顧客や従業員がいる企業を取得する方が、ゼロから起業するよりも様々なコストが抑えられます。

小さな会社や個人事業主であっても対象になる？

前述の通り、0と1では大きく違います。

近年はインターネットを介したマッチングの発展により、比較的安価な手数料での利用が可能になりました。これにより若い人が企業のチャンスと捉える傾向にもあります。

廃業しないために大切なこと・・・②

後継者がいなくてもM&Aでどうにかなるなら安心！と安易に考えてはいけません。

M&Aによる承継であっても、やはり時間は必要です。

現時点で後継者不在であるならば、なおさらです。

信頼できる専門家や金融機関、お近くの事業承継・引継ぎ支援センターに相談しましょう。

まだ若いから、将来考えればいいや

● この思い込みが一番危険

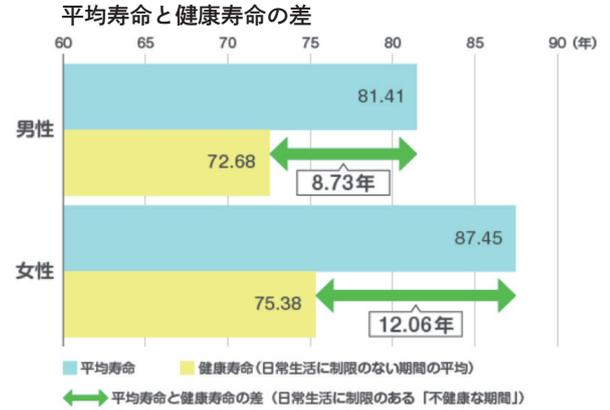
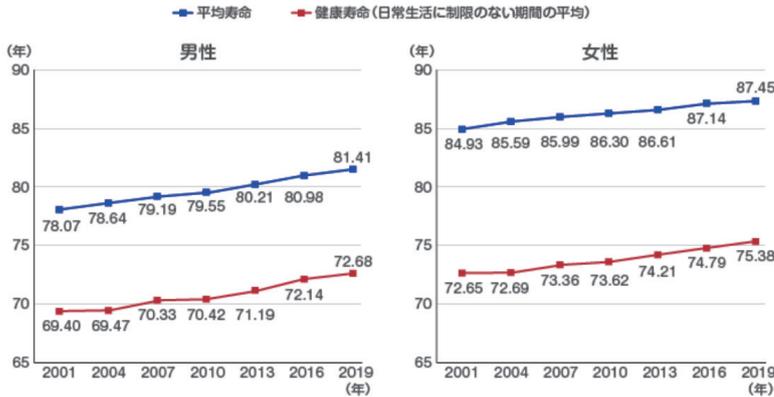
事業承継が間に合わない最大の理由は「先送り」です。

本当に「まだ、若い」ですか？

平均寿命ではなく、健康寿命を意識しましょう。平均寿命との差は約10年とされています。

多くの方は平均寿命まで働けると思いがちですが、実は残されている時間は短いかもしれません。

※健康寿命・・・健康上の問題がなく日常生活を送れる期間



出典：厚生労働省 生活習慣病予防のための健康情報サイト

Check! 自分に残された時間はあとどれくらい？

あなたの実年齢 歳 — 健康寿命 歳 = 年

※健康寿命 男性：72歳 女性：75歳 としてください。

● 高まる認知症のリスク

65歳以上の5人に1人が発症するといわれています。

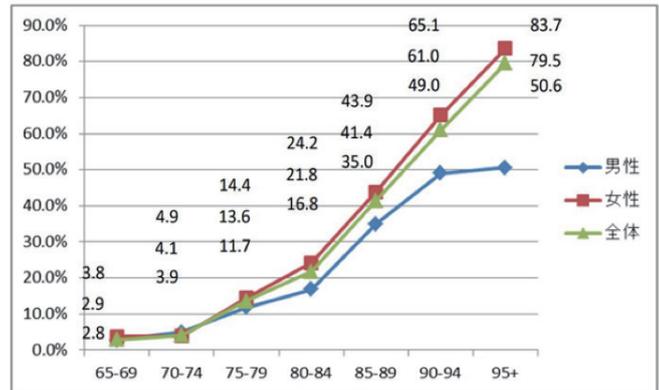
(平成26年度厚生労働科学研究費補助金特別研究事業 九州大学 二宮教授)

加齢や病気にともない、体が思うように動かなくなってくると発症率が上がります。

5人に1人なら・・・と思うかもしれませんが、経営者本人かパートナーのいずれかが発症する確率となると4割まで跳ね上がります。

配偶者が認知症となっても事業を続けられますか？

認知症の年代別発症分布



出典 総理官邸HP

廃業しないために大切なこと・・・③

認知症になる前、健康寿命に到達する前に、後継者の選定だけでなく様々な意思決定をしておきましょう。

そして、株式の移転、代表者の交代まで完了させましょう。

まだ早い。と思っていても、突然その日は訪れます。65歳以上の方はすぐにでも行動してください。

「でも、リタイアするにはまだ早いし、収入面の不安もある。」これもまた一つの現実です。

M&Aの場合でも事業売却後も働き続けたいという希望は通り、心強い経験者として歓迎されることもあります。

MEMO 健康寿命に到達する前に後継者の選定と、然るべき手続きを完了させましょう

最後に…今のご自身の足元を点検してみましょう

Check! ご自身の状況に当てはまる回答に○をつけましょう

各点検項目の当てはまる回答に○をつけてください

1	年齢	スコア						
		60歳以下	0	60~64歳	10	65~70歳	20	70歳以上
2	実子または親族が入社している	YES	0	NO	10			
3	※項目2がNOの場合 事業を引継げるような幹部社員がいる	YES	0	NO	20			
4	※項目2、3がYESの場合 事業を引渡す明確な意思表示をした。また、それを受託する旨の回答を得ている	YES	0	NO	20			
5	専門家や金融機関に相談したことがある	YES	0	NO	30			
6	コロナ禍において財務状況は悪化した	YES	10	NO	0			
7	税引き後利益10年分で借入金を完済できる見込みがある	YES	0	NO	20			

スコア合計

点

ご自身のスコアに対応する下記アドバイスをご覧ください。そして行動をお願いします！

0-30点	現時点ではあまり心配はありません。 もしも70歳が目前にせまっているのであれば、代表者変更、連帯保証解除、株式の移動等の手続きを始めましょう。 専門家や事業承継・引継ぎ支援センターへ相談する等、早めの実行を。
40-60点	後継者が決まっているようで、確定はしていない。事業承継におけるボリュームゾーンです。 時間切れになる可能性も低くはありません。 すぐにでも明確な言葉で意思確認し、専門家の助言の下に実行することが重要です。
70-100点	緊急度「高」です。一刻も早く対策を講じてください。 放置していると数年のうちに「廃業」の道しかなくなってしまいます。 最寄りの事業承継・引継ぎ支援センターに相談することをお勧めします。

MEMO



【知行合一】 知ることと行うことは一体であり、知っていても行わないのはまだ知らないことと同じである

王陽明 (1472~1529)

事業承継・引継ぎ支援センターのご案内

事業承継・引継ぎ支援センターは、

事業承継に悩むすべての中小企業を 全力でサポートします！

後継者が
いない

事業承継の進め方
がわからない

etc...

あらゆる事業承継について、お気軽にご相談ください。

ご相談の具体例

親族への承継

後継者はいるけど、
承継方法がわからない。



事業承継計画策定の支援！

作成した承継計画を通じ承継までの
ロードマップを見える化！

第三者への引継ぎ

後継者がいない。
どうしよう？



後継者探しのお手伝い！

M&Aマッチングのサポート！

後継者人材バンクの活用！

事業承継に関する様々な課題

何から準備したらよいかわからない。

会社同士の合併や他社の買収について教えて欲しい。

従業員に引き継ぐ場合の手続きを教えて欲しい。



専門家による的確なアドバイス！

相談
無料

国が設置した公的機関だから安心！

セカンドオピニオンとしてのご利用も可能ですので、お気軽にお問い合わせください！

当センター関係者は、全員守秘義務を負っておりますので、安心してご相談いただけます。



◆ 相談申込書

香川県事業承継・引継ぎ支援センター 行



087-802-3070

※下の枠内にご記入の上、FAXまたはご郵送ください。
受付後、当センターよりご連絡を差し上げます。

受付日	
受付No.	
カルテNo.	
面談日	
面談時間	

ご希望をうかがいながら相談日時を決定させていただきます。

会社名			
所在地			
代表者	(年齢 歳)		
相談者名 ※必須			
T E L		F A X	
連絡可能な電話番号 (携帯可)		従業員数	名
業 種		資 本 金	万円
事業内容 (取扱品目等)			
相談内容 (いずれかに✓印をお願いします)	<input type="checkbox"/> 親族内承継		<input type="checkbox"/> 役員・従業員承継
	<input type="checkbox"/> 第三者承継 (M&A) ① 事業を譲渡したい (売りたい) ② 事業を買いたい		
	<input type="checkbox"/> 後継者不在 (後継者を斡旋してほしい)		
	<input type="checkbox"/> 廃業等 (工場等の売却を支援してほしい)		<input type="checkbox"/> 経営者保証の見直し
	(相談の詳細)		



※当社は、暴力団等の反社会的勢力に該当せず、今後においても反社会的勢力との関係を持つ意思がないことを確約します。
また、反社会的勢力に該当し、もしくは暴力的な要求行為等に該当する行為をしたことが判明した場合には、経営相談を中止されても異議申し立てを行いません。

ご提出いただいた情報は、当センターの活動に利用します。なお、法令の定めのある場合やご本人が同意している場合を除き、目的外利用することや第三者に提供することはありません。

○ ご相談の際は、決算書や確定申告等をご用意
お願いします。

香川県事業承継・引継ぎ支援センター

〒760-8515 香川県高松市番町二丁目2番2号 高松商工会議所会館 1階
TEL : 087-802-3033 E-mail : hikitsugi@kagawa-hikitsugi.go.jp

