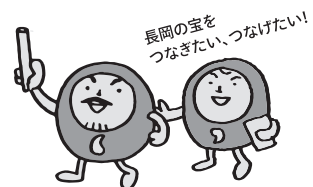
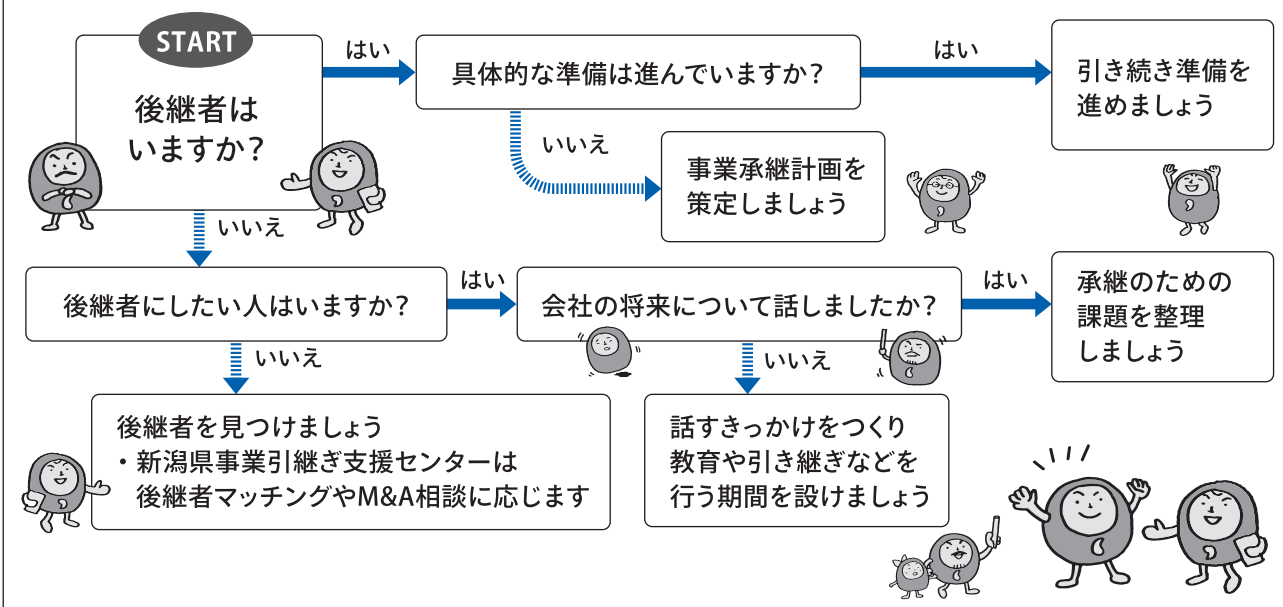


マッチングから 補助金、税制優遇も



① 事業承継の状況をチェックしましょう



② 事業承継・引継ぎ補助金

・事業承継などをきっかけとした、中小企業者などによる経営革新や事業転換への挑戦を応援します。

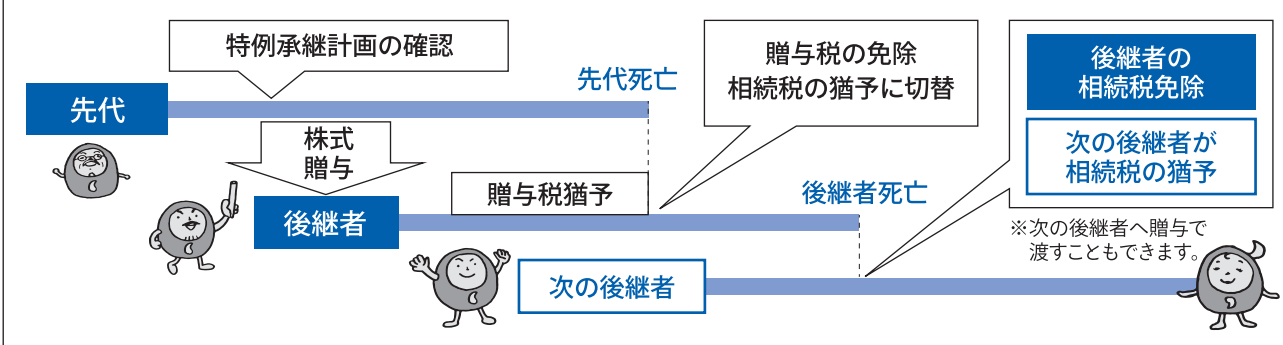
補助率1/2以内※ 補助上限額500万円※

※ 申請のタイプなどにより異なります。

③ 期間限定で事業承継税制も拡充

● 法人版は2023年4月までに ● 個人版は2024年4月までに → **確認が必要です**

・特例承継計画の確認を受けると非上場株式の贈与税・相続税が猶予・免除されます。
・株式数の上限撤廃や、雇用維持要件が緩和されました。



お問い合わせ先 ながおか事業承継応援ワーキング会議

長岡市 商工部 産業支援課 事業承継相談窓口
〒940-0062 新潟県長岡市大手通2-6 フェニックス大手イースト 長岡市役所大手通庁舎 6階
Tel.0258-39-1238 E-mail: syougyo@city.nagaoka.lg.jp

- 長岡商工会議所 0258-32-4500
- 長岡地域商工会連合(事務局:寺泊町商工会) 0258-75-2474
- 長岡信用金庫審査部経営支援課 0258-37-5435
- 第四北越銀行コンサルティング事業部 025-229-8164
- 大光銀行地域産業支援部 0258-36-4111
- 新潟県事業承継・引継ぎ支援センター 025-246-0080
- 日本政策金融公庫長岡支店 0258-36-4360
- 関東信越税理士会長岡支部 0258-33-8080
- (一社)新潟県中小企業診断士協会 025-378-4021
- (株)にいがた事業承継サポート室 025-271-5878
- パートナーズプロジェクト税理士法人 0258-36-2684
- 新潟県信用保証協会長岡支店 0258-35-5714



「事業承継からの起業」という新たな選択肢

起業というと「ゼロから会社を立ち上げる」というイメージを持たれている方も多いかと思いますが、実は最近、新たな起業の選択肢として「事業承継で起業する」という方法が注目されています。業績不振ではなく、売上も利益も出ているのに、後継者不在のために廃業を検討されている経営者が多くいらっしゃる一方、新たに事業を起こして起業したいという方も多くいらっしゃいます。このような起業を志望されている方が廃業を検討している企業の後継者となり、事業承継という形で起業するケースが増えてきています。社長から経営を学びながら、従業員や顧客、設備や不動産、知財や許認可等の経営リソースを引き継いで、さらに社長の想いもちゃんと引き継ぐ。これまで社長が築かれてきたことを、ここで終わらせてはもったいない。長岡の優れた会社を、起業家が引き継いで、発展させていく。事業承継での起業を、ぜひ選択肢のひとつに加えていただけたらと思います。



一般社団法人
新潟県起業支援センター
代表理事
高橋秀明

事業承継マークの紹介

勾玉をイメージしたマーク。長生機と花火をモチーフに、「次世代に橋を架ける企業」「橋渡しを担う支援機関」といった意味を含みます。2つのマークが1つに合わさることで浮かぶ「S」は「信濃川とSuccession(承継)の頭文字Sを意味します。承継実践企業マークの夜空に打ち上がる花火は華開く姿を、支援企業マークの川面に映る花火は緑の下で支える姿をそれぞれ表しています。

未来の長岡へ人と人がつながろう



NAGAOKA つなげる宝

vol 03

ご自由にお持ちください

事業承継による積極経営とサポート



長岡の宝をつなぎたい。

石田 悠
石田研磨 代表
令和3年5月代表就任
当時37歳

松本 克幸
株式会社晴耕舎 代表取締役
平成30年12月代表取締役就任
当時40歳



05 専門家の支援がもたらした、祖父から孫への円滑な承継

石田 悠 石田研磨 代表



—— まず、事業の成り立ちや事業内容について教えてください。

耕治氏(会長):石田研磨は私の父石田保雄が金属製品研磨業、とりわけ洋食器ナイフ研磨を主力に昭和45年4月に創業しました。その後、息子と三世に渡り事業を継続しています。時代の変遷とともに主力製品も変化し、現在は理美容はさみを主力に工具や自動車関連部品などの様々な研磨を手掛けています。県央地域には研磨を専門に手掛ける職人も多いですが、石田研磨は研磨のみならず成形も手掛けています。

悠氏(社長):私は主力事業のはさみを主に担当していますが、磨きの技術には一定の評価もいただいています。取柄は県内のみならず県外、海外まで及んでいます。今年開催された東京オリンピックでは自転車競技で使用される工具の研磨も手掛け、金メダルも獲得したオランダをはじめ日本、スイスなど各国で使用されました。職人としてのこだわりは持ちつつも、メーカーからの要望にオーダーメイドに対応しています。例えばはさみひとつにしても研磨でただ重さを落とすのではなく、持った時の重さのバランスや握りやすさも意識して削っています。他にもピンホールと言われる非常に小さな穴が1つもないような鏡面仕上げなど、付加価値の高い研磨も手掛けていて、極細の研磨ベルトを使用し面取やミラー加工を施す「レイクルイーズ加工」は石田研磨独自の技術としています。

—— 今回は祖父から孫への事業承継ということですが、きっかけは。

耕治氏(会長):代表権や資産の移譲などは手付かず、私の父のままとなっていました。父が87歳を迎え、いよいよ事業承継を進めなくてはならないと寺泊町商工会に相談したところ専門家を紹介してもらいました。専門家は昨年10月に相談、事業承継に着手することになり、その際には長岡市の事業承継・事業承継計画策定推進補助金(BCP・事業承継補助金)も活用し、専門家への委託費用の負担を減らすことができました。本題の事業承継に関しては、私の年齢も考慮して37歳の息子へ直接承継するというプランになりました。専門家を入れず、自分たちだけで進めようとする、お互いの想いなどもあって感情論に走り、上手くまとまらなかったかもしれませんが、専門家は売上や税金、資金計画のようなお金の流れや資産など、冷静に客観的な視点から物事を整理してくれて助かりました。事業承継は自分たちだけで急にするのが一番ダメなので、早く専門家に相談した方が良いと思います。将来を見据え今年3月には新社屋を建築、5月に事業承継を実施しました。



会長と理美容はさみの研磨について打ち合わせをする様子

—— 承継して良かった点は。

悠氏(社長):承継をきちんとしていると発注先も安心して仕事を頼めるのか、受注もかなり安定してきています。また、特定の先からだけ仕事を受けるのではなく、複数の先から受けることで安定的に売上が確保できるような工夫もしています。

—— 今後の展望についてお聞かせください。

悠氏(社長):計画的な事業承継も一段落し、本業や経営に注力したいと考えていて、今後は磨きの技術をアピールできる製品も積極的に手掛けていきたいと考えています。これまでも長岡市のフロンティアチャレンジ補助金(現:ものづくり未来支援補助金)やNICOの補助金を活用し開発にも取り組んできましたが、最近では小規模事業者持続化補助金に採択されました。こちらも事業承継を行ったことにより補助金額が引き上げられるなどのメリットがありました。こういったものを活用し新製品にチャレンジ、磨きによる高付加価値製品を生み出していきたいです。

会社概要	
石田研磨	
〒940-2514 新潟県長岡市寺泊蛇塚3 3 1	
Tel. 0256-98-3603 Fax. 0256-98-3647	
https://www.ishida-kenma.jp/	
事業内容 金属製品研磨業	
加盟 「磨き屋シンジケート」	(金属研磨のスペシャリスト43社の集団) 幹事
会社沿革	
昭和45年4月	石田保雄氏、現地に創業
平成7年	耕治氏 金属研磨仕上げ技能士取得
平成12年	耕治氏 県知事賞受賞
平成13年	耕治氏 金属研磨業仕上げ技能競技会最優秀大賞
平成23年	悠氏 金属研磨仕上げ技能士取得
令和3年3月	新社屋完成
令和3年5月	悠氏代表就任



06 会長の地元への想いも承継した社長の革新的経営

松本 克幸 株式会社晴耕舎 代表取締役



—— 松本社長の経歴をお聞かせください。

松本氏(社長):私は晴耕舎と同じ宮本町で生まれ育ち、都内の大学卒業後、新潟市内の百貨店へ就職し5年間販売や外商に携わっていました。その後、地元で濃い親戚関係にもあった現会長から声を掛けてもらい、平成18年に晴耕舎へ営業職として入社。当時は平成16年の新潟県中越地震があったこともあり、1年目から忙しかったことを覚えています。その後も平成23年の東日本震災で2年半東北に赴任し災害復旧工事に携わるなど、現場で経験を積んでいきました。その後取締役営業部長、常務取締役などを経て、現職に就いています。

—— 事業承継して経営者として新たに取り組まれたことについて教えてください。

松本氏(社長):社長になってまずは、10か年計画で解体業を主体とした会社で県内No.1という目標を立てました。目標を立てることでやるべきことも明確になり、売上也着実に伸びています。また、業種柄資格も重要なので社員にも資格取得を奨励していますが、姿勢を見せるためにも自分自身寝る間も惜しんで資格勉強に励んでいます。おかげで3年間で2級建築士を含め10以上の資格を取得しました。当社の手帳も私が作成していますが、こちらにも野球の大谷翔平選手のような目標達成シートのほか、週次で松本語録を掲載しています。

—— 新たに立ち上げられた事業などは。

松本氏(社長):新規事業では、まずアスベスト除去事業が挙げられます。これは私が常務取締役だった平成29年に立ち上げたものです。近年は基準も厳しくなり、解体する建物のほとんどにアスベストへの対応が必要となるのですが、安全に作業を行うため図面や施工計画等の届出が義務付けられ、非常に手間がかかります。そのため需要はあるものの積極的に参入する業者は少ないという状況で、そこに当社はあえて飛び込みました。届出のための計画作成等はとても大変でしたが、コンサルなどは入れず自社で行いました。当初は私自身が行っていますが、今ではアスベスト部も設け担当の者が行っています。アスベスト除去について届出から解体まで一貫して行える業者は県内でもごく僅かなため、当社の大きな強みとなっています。この他にも令和2年に立ち上げた不動産事業では、解体が必要な物件を自社で買い取り、更地の状態にすることで付加価値を加え売却するなど解体事業との相乗効果を発揮しています。また、同年に建築事業でも専門部署を立ち上げたため、今後に期待しています。

—— 社内のマネジメントで苦労されたことはありますか。

松本氏(社長):会長が代表権を完全に私に与えてくれたため、様々な改革ができ、休暇や給与等の待遇改善にも取り組んでいます。休みを増やすことは会社からすれば売上減少に繋がりますが、社員の待遇改善のため必ず達成したいと3年かけて徐々に休みを増やしていき、来年度には完全週休2日制を実現させます。また、中にはもっと仕事をして稼ぎたいという社員もいるので、完全週休2日とせず、働く選択もできるような柔軟な運用をしています。給与水準についても徐々に引き上げていき、社員が安心して働ける環境を整備していきます。そして待遇改善と並行して事業の拡大に伴い雇用も積極的に行っています。学生時代のアメフトの経験から、人が足りない何事も厳しいと痛感していましたので、この3年間で中途含め35名雇用しましたし、来年度も3名の新卒採用が決まっています。多くの方に晴耕舎に入社していただき、さらに良い会社になれるように頑張ります。

—— 今後の展望についてお聞かせください。

松本氏(社長):まずは近年力を投入始めた不動産事業や建築事業を伸ばしていきたいです。また、通信技術を活用し造成・掘削を行うICT施工に取り組みたいと考えていて、国の事業再構築補助金にもチャレンジしています。これが実現すればドローンによる3次元測量をもとに3DCADで設計し、ICTで建機を動かすといった革新的な土木工事が可能になります。現在土木事業は施工のみ行っていて社内に占める人員の割合も低いのですが、ICT施工を機に測量や設計、検査など一貫して自社で行えるようにして、土木工事業を成長させたいです。そして将来的な目標としては、現在の産業廃棄物の再資源化事業にも近い、太陽光やバイオマスなどの再生可能エネルギー、水素など次世代エネルギーの分野にも携わりたくと考えています。今は新しいことにチャレンジしていくのが楽しくて仕方ないです。これまで会長が築いてくれたものをベースに、より良い会社としていきたいです。



松本社長が作成した晴耕舎の手帳(手前)と手帳に掲載している目標達成シート(奥)

会社概要
株式会社晴耕舎
本社:〒940-2042 新潟県長岡市宮本町1丁目831番地
Tel. 0258-46-5915 Fax. 0258-46-6102
https://www.seikoshinsha.com/
事業内容 解体工事業、土木工事業等

会社沿革
昭和51年 創業
昭和54年 創立(会社法人化)
昭和56年 解体業に本格参入
平成16年 中越大地震による全壊、半壊家屋約750棟を解体
平成23年 東日本震災、東北営業所設置し災害復旧工事
平成29年 第1回ながおか縄文の丘マラソン主催
平成30年 創立40周年
同年12月 松本克幸氏代表取締役就任
令和2年 不動産部新設、建築部新設

晴耕舎企業CM QRコード(YouTubeリンク)
松本社長が広告戦略として取り組んだ。長岡市出身のタレントを起用しており、同社の知名度向上に繋がった。

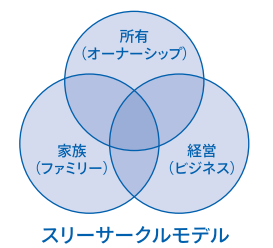


05 ファミリービジネスの事業承継はスリーサークルモデルの観点のカギ

寺泊町商工会さんから事業承継支援のお話をいただき、経営指導員の2名の方々と協力・連携して、石田研磨さんの親族内事業承継のご支援をさせていただきました。

ところで、ファミリービジネス(以下、FBという)という言葉は、わが国ではあまり聞きなれていませんが、欧米では「オーナー家が経営に対して強い関与をしながら、雇用を確保する企業」として研究が進んでいるようです。日本の中小企業は殆どFBです。

このFBを考えるには、重要なフレームワークとして「スリーサークルモデル」という考えがあります。FBを1つのシステムとしてみたとき、「所有(オーナーシップ)」「経営(ビジネス)」「家族(ファミリー)」の3つのサブシステムからできているという考えです。



これまでの我が国の事業承継は、出資金・株の移転、経営者の交代、自社株対策(税金対策)、後継者教育などの検討といった断片的な取組みがなされてきましたが、そのような対策だけでは真に永続できる企業体(事業体)となりえません。100年、200年続く企業体(事業体)を実現するには、このスリーサークルモデルの「所有」「経営」「家族」の観点からの課題を解決しながら、新たな成長戦略を描き、永続できる仕組みも併せて整備していく必要があります。

この度のご支援をさせていただきました石田研磨様では、この「家族(ファミリー)」という観点に趣を置き、事業承継計画書を策定していただきました。計画書の内容は、経営理念から始まって、現状の分析(事業、所有財産の把握等)、家系図(ジェノグラム分析)、FB課題分析、事業承継サマリー、設備投資計画、事業計画等を盛り込みました。また、ビジネス推進上でのファミリー会議(8名)を初めて開催していただき、家系図を使って長老から先祖の来し方・考え方もお話していただくなど、今後の家族の結束としてもらいました。



江部 誠一(中小企業診断士)
公益財団法人にいがた産業創造機構
新潟県事業承継・引継ぎ支援センター
コーディネーター長岡地区担当
パートナーズコンサルティング代表
080-1159-5887

公益財団法人
にいがた産業創造機構
新潟県事業承継・
引継ぎ支援センター



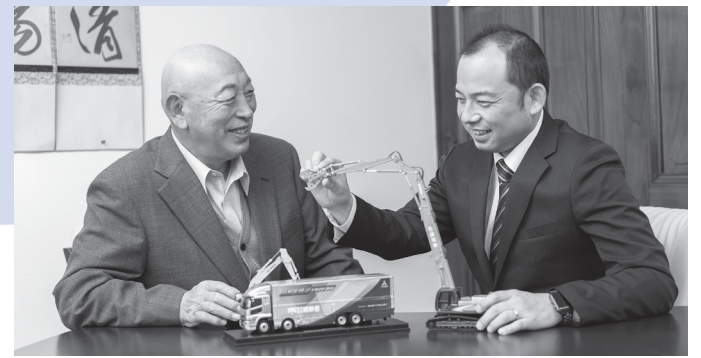
06 社長のチャレンジを後押しした会長(前社長)の英断

—— まず、事業の成り立ちや事業内容について教えてください。

深見氏(会長):晴耕舎は私が昭和51年に創業。伐採事業からスタートし、除雪事業や現在の主力である解体事業など、徐々に事業を拡大してきました。解体事業では県内でも僅かしかないロング解体機を有し、高層階の解体も得意としています。機械だけでなく、解体をこなす技術や連携も評価されていて、市外も含め多くの解体を手掛けています。松本氏への社長交代を経て事業も拡大していて、新規事業に積極的にチャレンジしています。

—— 社長を交代する際、一番気を付けられたことは?

深見氏(会長):社長交代を機に代表権は完全に手放しました。今は代表権を持たない会長職に就いています。これは私が代表権を持ったままだと社長の判断を迷わせてしまうだろうし、社長には自身の決断で失敗を恐れず果敢にチャレンジして欲しいという気持ちからです。事業承継は誰にも相談せず自分自身で決断しましたが、松本氏は常に新しい取り組みをしてくれていますし、とても上手くいったと思っています。



自社所有のロング解体機について話す
深見会長(左)と松本社長(右)

2人とも宮本町の出身。現在も深見会長が二和地区商工会の会長を、松本社長が青年部長を務め、「長岡縄文の丘・米百俵マラソン」を主催したりと、地域貢献にも積極的に取り組んでいる。