

しんきん支援ネットワーク情報

あひらき



SUMMER
中小企業の「未来」を考える

創刊号



特集

しんきん支援ネットワーク座談会

事業承継の本質と 経営者への 熱いメッセージ

北海道の中小企業の事業承継は“しんきん支援ネットワーク”が全力で支援します！

信金の支援担当者が事業承継の本質と
経営者への熱いメッセージを語る！

創刊特集として、“しんきん支援ネットワーク”で中心的に活動している北見、帯広、北星の3信金の支援担当者3名にお集まりいただき、私たちがどのような想いでこの事業承継に取り組み、どんな活動をしているのかを皆様にご紹介させていただくため、おおいに語っていただきました。



岡村 勝英 氏
北見信用金庫
地域金融支援部 副部長

昭和43年 北見市生まれ
平成3年に北見信用金庫に入庫。
北見・帯広地区の本支店勤務を経て、平成16年に審査部経営改善支援課（平成28年より地域金融支援部）に配属となる。以来13年間経営支援業務を担当



三品 幸広 氏
帯広信用金庫
営業推進部経営コンサルティング室 室長

昭和47年 旭川市生まれ
平成7年に帯広信用金庫に入庫。
本支店での営業店経験の後、おびしんふれあい相談室、地域経済振興部勤務を経て、平成27年より現職。平成22年以來7年間、経営支援および地域支援業務に携わる。



杉本 秀昭 氏
北星信用金庫 旭川北支店 支店長

昭和44年 名寄市生まれ
昭和63年に名寄信用金庫（現・北星信用金庫）に入庫。
名寄、士別、旭川地区等の本支店勤務を経て、平成25年に業務部に配属となる。業務部在職中の4年間、事業承継支援業務を推進。平成29年4月より現職。



小川 孝二 氏
一般社団法人北海道事業承継センター（HBSC）専務理事

昭和35年 釧路市生まれ
平成18年に北海信用金庫を退職し中小企業診断士として独立。
以後11年間事業承継支援に携わる。平成25年に吉川（HBSC代表理事）とLLP北海道事業承継センターを設立。平成27年に同センターを一般社団法人として現在に至る。

とらえどころのない事業承継

【小川】

本日は、お忙しいところありがとうございます。3名には、自金庫の事業承継支援の取り組み経緯や方針、さらにはこの情報誌を読んでいる経営者や信金職員へのメッセージ等をいつも通り熱く語っていただきたいと思っています！

まずは、自己紹介を兼ねて事業承継支援に取り組んだきっかけについて話していただけますか。

【岡村】

北見信用金庫地域金融支援部の岡村です。本日はよろしくお願いたします。私は平成16年に経営支援専門部署に配属となり、取引先中小企業の経営課題解決のため、いろいろなお手伝いをしてきましたが、実は「事業承継」という言葉自体知りませんでした。取引先の経営者の交代は身近にはありましたが、「社長が変わって大丈夫かな？」と漠然と心配する程度でした。

ところが、8年前の平成21年、当時、国の支援事業の専門家として来ていただいた吉川さん、小川さんから事業承継についての話を聞き、理由はわからなかったのですが（笑）、「事業承継」という中小企業の抱える経営課題に大きな興味をもったのです。

それからすぐに、職員向け研修、個別相談会、経営者向けセミナーを開催し、当金庫の事業承継支援を急ピッチで始めました。

それらの活動を行っているうちに、最初は興味によるものだったのが、事業承継が中小企業の最も重要な経営課題の一つであることを強く認識するようになったのを覚えています。

【三品】

帯広信用金庫経営コンサルティング室の三品です。帯広信金の事業承継支援の歴史を調べてみると、平成20年ころから、顧客向けセミナーや個別相談会を開催していました。

実は、私も岡村さんと同じで、その頃は正直いって、

取引先の社長の後継について真剣に考えたことはありませんでした。

平成 22 年に経営支援部署に配属になり、事業承継支援に携わることとなったのですが…株式？相続税？経営権？後継者育成？…何から手をつければいいのか！？…という感じで、最初はすごく悩みました。

帯広信金も吉川さん、小川さんと連携していましたので、セミナーを受講したり個別相談に同行したりしました。でも、お二人の話からよく出てくる「経営の承継」「経営者の情緒的な部分」…といったことは、その時は、解ったようでよく解らず、すごくぼんやりした感じで消化不良をおこしていたというのが私の「事業承継」との出会いです。

【杉本】

北星信用金庫旭川北支店の杉本です。当金庫が事業承継支援を始めたのは平成 25 年と、両信金よりも歴史は浅いです。当時私は業務部に配属となっただけで、事業承継といえばなんとなく M&A をイメージしていました。当金庫内でもそういう認識でした。そんな時、偶然にも、当金庫へ立ち寄っていただいた小川さんと事業承継について話をする機会があり、事業承継支援の大切さが腑に落ち、事業承継に対するイメージを一変させたのです。

私にとっては“奇跡”の出会いが、当金庫の事業承継支援の“軌跡”に繋がっていると思っています(笑)！ただ、私がそう思っている、すぐには支援活動という形に繋がりませんでした。

やはり、岡村さん、三品さんのお話の通り、私自身本当の意味での「事業承継」の理解には至らず、その結果、金庫内への浸透、更には取引先への啓蒙に時間がかかったと反省しているのです。

【小川】

私たちとの出会いが、事業承継支援のきっかけになっていたというのはとても光栄ですね！

ただ、改めてお話を伺うと、皆さん初めは事業承継に対してぼんやりとしたイメージだったんですね。確かに事業承継は「経営」「財産」「人生・家族」といったことが入り組んだ複雑な問題なので、個別相談をしても、最初は、事業承継の重要性や本質を理解していなかったり、偏った思い込みをしている経営者も多いですね。でも、現在は 3 信金とも、事業承継支援に対する明確な方針があり、金庫をあげて積極的に取り組んでいます、そうなるまでにどんなことがありましたか？

忘れられない出来事 事業承継支援の覚醒

【三品】

私には忘れられない事業承継の個別相談があります。

ある社長から、後継者への株式の移転方法や株価に絡んだ税金に関する事など事業承継について悩んでいるという相談でした。

その内容を吉川さんと小川さんに伝え、相談に同行しました。相談に入ると、社長の生い立ちや創業時の苦労話、後継者である息子さんの話ばかりで一向に株式の話はありません。相談終了の時間が迫ってきたところで私から「社長、株価とその移転方法はどうします？」と切り出したのですが、社長は「それはもういい。物(株)はどうにかなるものだ。私がやってきたことが正しかったことが分かり、スッキリした。それより、これからもたまたま遊びに来い」と言うのです。

後日、その会社に伺った際、社長は「先日の相談の後、いろいろと考えてみた。いつも私は売上について目標必達を社員に強く言ってきたが、今期は黙ってほしいと思う。私が静かにしているとこの会社はどんなふうになるのか、社員はどんなふうに動くのか見てみたくなった。私自身我慢できるかわからないけどな。」とにこやかにおっしゃっていたのです。その後この社長さんは引退され、会社には一切来ていないということです。

この相談は私の中の経験で大きなものになっています。私は一つの事象に明確な答えを欲しがり、全体感や本質をつかむことをしていなかったんだと思います。

この相談以降、私は常に「会社と社長の 10 年先を考える」ようにしています。『この社長は 10 年後何歳で、その年齢で一般的にいつてどういう状態なのか、もしこの社長がいなくなったらこの会社はどうなるのか』ということです。

それと、「社長の気持ち」も大事だと思いました。社長は立場上本当の悩みを打ち明けることがなかなかできませんし、そんな相手もいません。話していることと本音が違うこともあります。でも事業承継は、その社長と会社の命運がかかりますので、社長の本当の気持ちをお聞きすることがとても重要だということです。ですから、いろんな角度から丁寧に社長の気持ちを確認するようにしています。

私自身、個別相談を通じて事業承継支援の姿勢が大きく変わりました。同じような経験を多くの職員にし

てもらうため、とにかく個別相談への同行の機会を作っています。

それが、当金庫の今の活動に繋がっていると思います。

【杉本】

相談に同行して、真の事業承継支援の意味を理解できたのは私も一緒ですね。最初は、小川さんとの話だけで、当金庫の事業承継支援にじっくりくると思っていました。ある時期、実際に個別相談に同行して一緒に相談を受けたのですが、これこそが真の事業承継相談だ！と驚きとともに深く理解することができたんです。

相談では、やはり株式移転方法や相続などに関する税制面を一番に危惧・懸念されているケースが多いのですが、確かにそれも大切なのですが、“事業をちゃんと承継すること！事業が永続的に継続していくこと！”が一番重要であるということです。

私も当初勘違いしていた一人であり、相談への同行を繰り返すうちに、気づかせていただきました。

実際に、事業承継実行に関する具体的支援を受けた社長から「今までいろいろなところから受けた提案とは視点が違う」とおっしゃっていただき、三品さん同様、私にとって忘れられない事例になっています。この評判が当金庫内に広まり、事業承継支援を加速させた出来事でもあります。

当金庫も、まずは多くの職員に事業承継相談を経験してもらい、事業承継支援の重要性やその本質を理解するようにしています。

事業承継の本質

【小川】

今行っている個別相談が、信金職員と相談を受けた経営者に“気づき”を与えることができているようで嬉しい限りです。

実はこの個別相談による事業承継支援の形を作ったのは北見信金ですが、この形を作り上げるのに、長年試行錯誤を繰り返し、努力してきた姿を見てきました。その過程で事業承継支援の方針や基本的な考え方が固まってきたんだと思いますが、その辺のところを聞かせていただけますか。

【岡村】

はい。北見信金は事業承継支援を始めて8年になります。その間340回の個別相談を行い、多くの経営者の生の声を聞くことができました。私たちも節目節目で忘れられない出来事があり、その蓄積の中で、多くのことを学んできました。それは三品さん、杉本

さんのお話の通りなのですが、先駆的な立場として（笑）まとめさせていただくと、まずは、私たち信用金庫は地域と一心同体です。人と事業者がいて初めて信用金庫が存在するのであり、地域の「事業」と「雇用」を守る「事業承継支援」は、我々にとって「やる？ やらない？」の選択肢はなく、使命感を持って取り組むべき当たり前のことだということです。

次に、事業承継とは、経営をいつ・誰に・どのように承継するかを決める「経営の承継」と株式移転・株価対策や税金対策等の「財産の承継」の二つのポイントがあります。巷では、事業承継＝財産承継といった考えや情報が蔓延していますが、優先されるべきは「経営の承継」であり、財産承継は経営承継を実現するための手段に過ぎないことを忘れてはいけないということです。

三つめは、中小企業の経営を事業承継の視点でとらえる重要性です。企業の昔と今と未来を線でとらえると、事業の歴史・理念・方針・組織・商製品等、その企業の根幹にかかわることを改めて知ることができ、経営の特徴・強みや経営課題もはっきりしてきます。それによって、事業の方向転換や経営改善の必要性も明確になり、事業承継がその実現のための大きな契機となるということです。

最後に、「経営の承継」も「財産の承継」も非常に専門性が高い分野であり、しかも複雑に絡み合っていますので、知見を備えた専門家の協力を得た支援が必須であるということです。

地域中小企業の事業承継は 私たち信用金庫が全力で支援します！

【小川】

ありがとうございます。正に3人の話が事業承継の本質だと思います。

私たち HBSC は北海道内の中小企業の円滑な事業承継を願ってお手伝いしています。

岡村さんの言う通り、信用金庫は営業基盤である地域経済がしっかりしていなければ存続できません。その意味で、地域の中小企業が元気に継続することを願い、支援していくことが信金の使命ですね。

そこが、私たち HBSC の理念と一致していて、単なる外部連携ではないお互いに協働して事業承継を支援する“しんきん支援ネットワーク”が成立した大きな要因と思っています。

では、しめくりとして、各信用金庫の支援方針、それと、現に事業承継で悩んでいらっしゃる経営者の皆様へのメッセージを聞かせてください。

【杉本】

北星信金は平成27年度から毎月2～3日で4～6社の事業承継個別相談を継続しております。今後も継続して、この事業承継支援を当金庫のカルチャーにしていきたいと思っています。

少子高齢化が進み、事業所の減少は地域の存続も危ぶまれる状況になっています。だからこそ、地方創生は重要であり、その中で事業承継支援の位置づけは大きく必須と考えています。

岡村さんの言う通り信用金庫は地域と共存共栄の関係です。お客様のためにしっかりやっていくこと＝当金庫の存続であり、当金庫が選ばれる金融機関に繋がると確信しています！

当金庫は街のコンサルパートナーとして、HBSCとともに地域の産業を支える縁の下の力持ちであり続けます！

事業承継相談が契機となり、承継以外の経営相談にも発展します。そういったすべての相談に乗り、お客様の課題を解決することが当金庫の使命であることを強く認識して、自信をもって、この事業承継支援を行っていきます！

どうか、事業承継で悩んでいる社長さん、その悩みを我々と共有させてください！

【三品】

私たち信用金庫は地元根付いていますので、その社長とは大体どこかで会いますし、後継者とも長いお付き合いになります。一時の相談で軽率な対応をしてしまうと、必ず私たちに返ってきます。だから私たち信用金庫は事業承継支援には一層真剣に向き合わなければならないのだと思います。

最近、金融業界では「金融仲介機能の発揮」とか「事業性評価」などという言葉が盛んに使われ、経営支援は金融機関の本業であるとも言われています。しかし、ともすると支援すること自体が目的化されがちで、そうすると、ほとんどのことが無駄になってしまい、お互いにとって良いことは何もありません。

経営支援とは、事業を理解し、経営者の考えや気持ちをしっかり受け止めたうえで、ともに将来を考えることが本質だと思います。私は事業承継支援を通じてこのことを学びました。HBSCとの提携により帯広信金の事業承継支援は大きく伸びましたが、本質的な経営支援を組織的にしっかりできるようにするため、私たちはもっと頑張らなくてはならないと思っています。

【岡村】

北見信金と「しんきん支援ネットワーク」は、地域

の中小企業の事業承継支援、北海道内の中小企業同士のM&A支援に真正面から向かい合ってきました。これからも、1社でも多くの経営者のバトンパスをずっと見守り、相談相手となり、ともに歩むことが私たちの願いです。

そのうえで、この場をお借りしてまずは、信用金庫職員の皆様へのお願いです。信用金庫職員一人ひとりが中小企業の事業そのものに興味を持ち、本質に触れ、理解し、認識を高めていただきたいのです。そして、事業承継支援をはじめとする中小企業支援にたくさん関り、その経験を糧に事業を「見る」目を養っていただきたいと願っています。

次に、経営者の皆様へお伝えしたいことは、「円滑な事業承継の実行」は自然に進むものではないということです。事業承継は、承継方法・後継者の決定、育成、社長交代、新社長のフォローといった一連のステップを進めていかなければなりません。これらのとても重要な仕事は現社長にしかできません。そして、私たちの経験では、その一連のステップにはおよそ10年もの長い時間が必要と考えています。ですから、なるべく早く事業承継への準備を行ってほしいのです。

最後に、後継者の皆様にお伝えしたいことですが、現在の経営環境は何の準備もせずに「社長」になることを許してくれません。自社の創業の経緯、歩んできた歴史、理念、ヒト・モノ・カネ・情報といった経営資源を学び、理解し、それに自らの考えを加えて、事業を成長させるための準備に勤しんでほしいと願っております。

【小川】

本日は短い時間でしたが、とても濃い話をしていただき感謝します。まだまだ話足りない様子ですが、今後また機会を設けてお話させていただきたいと思います。

最後に私からのメッセージです。“しんきん支援ネットワーク”では事業承継に係る個別の相談を無料で行っています。平成28年度の1年間で270回の相談を実施しました。

まだ、お一人で悩んでいる社長さんも多いと思います。また、何を相談していいかわからない社長さんも多いと思います。どうか、お気軽に最寄りの信用金庫の支店を通じて声をかけていただきたいと存じます。

本日はどうもありがとうございました。

その自社株対策…ちょっと待ってください！ 見直しが必要です！！

「財産評価基本通達」が、平成 29 年 1 月 1 日の相続や贈与から変更になりました。

なかでも、『規模基準』と『類似業種比準価額』の変更注目したいと思います。

あなたの会社の株価評価を大きく左右するかもしれません。すでに自社株評価をしているか、何らかの自社株対策を考えている社長は必ず見直しましょう！！

もちろん、自社株評価をしたことのない社長は、この機会に株価評価と対策検討をやってみましょう！

【自社株対策が必要な訳】

株式は会社の所有権の証であり、会社の最も大事な株主総会の意思決定を握るという意味では支配権の証でもあります。

多くの中小同族会社の事業承継では、現又は先代の代表取締役社長から後継者への株式の引き渡しによって所有権と支配権が引き継がれることになります。

その株式の引き渡しの方法は、「贈与する」「相続する」「売買する」の三つで、いずれの方法においても関係してくるのが相続税・贈与税です。

相続や贈与で株式という財産を得た人に対して、その「株価×株数」に相続税・贈与税が課されます。

現社長と後継者間の株式売買では、双方が合意さえすればいくらで売ってもいいのかというと、実は、そうはいきません。あまり安く売ると、安く買った人に対して、その安く買って得た分に贈与税が課税されたりします。

株価が高ければ負担する税額も高くなり、株式の移譲が難しくなるので対策の検討が必要になりますから、自分の会社の株価（株式の時価）はいくらなのかについては、予め知っておいた方が良いでしょう。

【中小企業の株価って何？】

株価は、その株式の通常の第三者間の取引価格（時価）のことですが、中小企業の株式には市場相場価格がないので、国税庁が株価の評価計算方法を『財産評価基本通達』に細かく定めています。

つまり、中小企業の株価は、この通達に従って計算しなければならないということです。

中小企業の株価評価方式には、「類似業種比準価額方式」と「純資産価額方式」の二つがあります。

「類似業種比準価額方式」は、「自社株を他人に売るとしたら、いくらぐらいになるだろう」という視点で

計算する方式で、自社と類似している業種の上場会社の株価を基礎とし、自社と類似業種の上場企業の3つの比準要素（一株当たりの配当金、年利益額、純資産額）を比較することによって自社の株価を計算します。

一方の「純資産価額方式」は、「会社を解散し清算したら株主の手にいくら残るだろう」という視点で計算する方式ですので、資産を時価評価し債務を引いて残る純資産額を株数で割って自社の株価を計算します。

この二つの方式で計算された株価を、評価会社の規模によって決まった割合（例えば小会社区分であれば50：50）で併用して使います。

【通達の何が違って、何が起きるの？】

類似業種比準価額方式の大事な部分と二つの評価方式の併用割合を決める規模の基準が変わりました。

資産内容が健全で、これまでの利益をしっかりと内部留保してきた会社の多くのケースでは、類似業種比準価額方式より純資産価額方式の方が高いことが多くなっています。

一株当たり資本金 10,000 円で、類似業種比準価額方式の株価が 20,000 円で、純資産価額方式の株価が 100,000 円の会社があったとすると、規模判定によって全然株価が違ってきます。小会社だと 50：50 ですから株価は 60,000 円ですが、中会社の大だとすれば 90：10 ですから株価は 28,000 円となります。

規模判定は、業種と3つの総資産額、従業員数、年間売上高で決まりますが、この判定基準が変更になりました。以前に株価評価をしたある会社では、この改正で株価が大きく下がりました。

類似業種比準価額方式では、これまでは三つの比準要素のうち一株当たりの年利益額だけを他の二つの要素に比べて3倍に見ていたのですが、三つとも同じウェイトで見えるようになりましたので、結果的に一株当たりの年利益額の影響が小さくなりました。

ですから、利益額の大きさが突出して株価を高めている会社では、株価が下がるかもしれません。

あるいは、もしも計画的に役員退職慰労金を支給するなどして単年度の利益をゼロ以下にするような対策を考えている場合には、その株価引き下げ効果は去年より薄くなるかもしれません。

『うちは大丈夫かなあ〜』と思われた方は、最寄りの“しんきん支援ネットワーク”の信金の支店担当者や北海道事業承継センターまで気軽にご質問ください。

(税理士 吉川 孝)



雑感～地方の弁護士と 事業承継

安藤 誠悟氏
アンビジャス総合法律事務所

私は、弁護士となって15年目ですが、最初の約4年間は東京の大手事務所におりました。

そこで、多数のM&A案件に関わりました。多くの場合、弁護士は、依頼者から「A社を買収したい」「B社に経営を引き継いでほしい」という依頼を受け、計画を立て、実行を支援する立場です。そのM&Aが、買い手にとって有益であるとか、売り手の事業を成長・発展させるに資するとかいうことは、経営問題であって、弁護士が口を出すべき点ではないように感じられました。東京には、大小問わず無数の会社があり、会社や事業をあたかも商品のように捉え、それを売買等するという考えも合理的ではあると思います。

その後、札幌に事務所を開設しました。地方では、会社や事業の存在する状況や環境が、東京とは全く異なります。一企業の地域における位置付け・存在価値は、非常に大きなものです。全国的には知られていないような企業でも、その企業の帰趨が地域経済に大きなインパクトを与えることは珍しいことではありません。札幌に移り住んで10年になりますが、これまでの経験で、このことを繰り返し考えさせられました。

ですから、地方企業の事業承継では、その方法がM&A、相続、法的手続（民事再生等）等のどのような方法で行うものであっても、企業が地方で存続、維持、発展できるということに意識を払うことも弁護士に求められていると思います。そうとはいえ、依頼者の意向を前提とする立場であることに変わりはなく、事業承継の内容がその事業の存続・繁栄に望ましいかという意識は前面に出せるものではありません。

このように、地方の弁護士に求められる理想と実際の業務のギャップを感じている中、吉川先生、小川先生から“しんきん支援ネットワーク”への参加のお声掛けを頂き、地域に根差した信用金庫の皆様とともに、一緒に事業承継に取り組んでいくこととなりました。この取り組みは、依頼者、信用金庫、各専門家が、北海道の各地域にとって重要な事業をその地域から失わせないという共通の思いで行うものであり、私が感じていた地方の事業承継で弁護士に求められる役割を最大限に発揮できる場であると考えています。“しんきん支援ネットワーク”の皆とともに、一つでも多くの企業をサポートして行きたいと私自身も楽しみにしています。



地域を照らす希望の先に

奥山 倫行氏
アンビジャス総合法律事務所

私は、2002年に弁護士登録をして、現在15年目を迎える弁護士です。

事業承継やM&Aは、弁護士になりたてのころから携わってきた業務分野の1つです。弁護士になって最初の5年弱の間は、大企業の案件や国際的な取引に関するリーガルサービスを提供する東京の大手渉外事務所勤務していました。当時のクライアントは大企業が殆どだったため、事業承継といっても、多くの中小企業の事業承継で直面する感情や立場や名誉が複雑に絡み合うような親族間承継ではなく、株式保有比率の確保を目指す支配権争い等が殆どでした。そこでは、そもそも後継者不在とか後継者不足といった問題に直面することはありませんでした。また、M&Aについても、大規模な企業間の合併や組織再編等の相談や対応といった案件が殆どで、そもそもM&Aの相手がいないとか、M&Aの相手が見つからないといった案件はありませんでした。

しかし、その後、2007年に故郷である札幌で安藤誠悟弁護士と一緒に自分たちの法律事務所を創業した後は、事業承継についても様相が変わってきました。そもそも後継者がいなかったり、後継者がいても意識が低かったり、能力も限られていたりするようなことは当たり前です。経済合理性や法的安定性といったこと以上に、ステークホルダーの感情や立場や名誉の満足を目指すことに苦勞することになりました。とりわけ、地方では、その事業を存続できなければ、雇用を維持できないばかりか、地域経済にも大きなマイナスの影響を及ぼすことになってしまいます。中小企業の事業承継は、経済合理性と法的安定性を満たすことは当然の前提として、関係者の感情的な満足や地域の将来に希望の光を灯すことができ初めてスタートラインに立つことができるのだと思います。支援する立場から言えば、手間もかかるし、時間もかかるし、労力も増えるし、精神的な負担も大きくなりますが、それでも、それを誰かがやらなければなりません。

そして、それができるのは、地域に住み暮らし、真に地域のことを思って日々活動している信用金庫の皆様を始めとして、吉川先生と小川先生を中心としたメンバーの想いの中で誕生した（一社）北海道事業承継センターの役割だと思っています。

創刊にあたって

8つの信用金庫による地域中小企業の事業承継支援ネットワークが立ち上がって1年3ヶ月が経ちましたが、実は、これは全国でも類を見ない試みでした。

今日においては、個々の企業にとってはもちろん、それぞれの地域経済にとっても事業承継が重大なテーマであることに疑いをはさむ経営者は誰一人いないと思います。

しかし、10年前には事業承継という言葉さえあまり知られていませんでした。

そんな頃から私と専務理事の小川の二人は、事業承継支援に真剣に向き合ってきました。

事業承継は、先ず健全な会社と事業があって、現世代の経営者と次世代の後継者がいて、経営とそれに関わる財産がスムーズに引き継がれていくことです。

そんな当たり前が、実はなかなか上手くいかないのです。

一般社団法人北海道事業承継センターは、専門家と信用金庫の力を一体化した組織です。私たちの、これからの活動を多くの方に知っていただき、支援と協力の輪を拡げていきたいと願って、この『しんきん支援ネットワーク情報 ふれじている』を発刊することとなりました。

今後とも皆様に愛され信頼される活動を続けてまいりますので、よろしくお願い申し上げます。

一般社団法人北海道事業承継センター
代表理事 吉川 孝

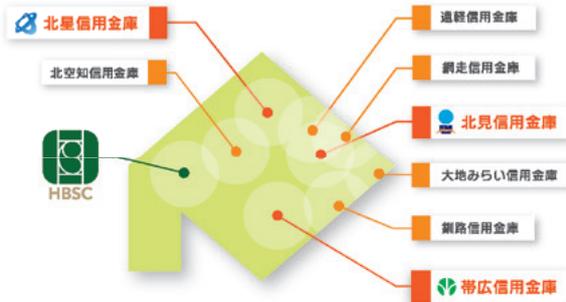


しんきん支援ネットワーク

しんきんと強力なネットワークの実現

地元、そして中小企業に強い信用金庫とのネットワークだから安心です。

事業承継の真の目的は、
企業が長く元気に存続すること。
そのためには、後継者が安心して
経営できる環境を整えてあげること



世代を超えて発展する中小企業を増やし、
その地域の活性化や雇用の維持拡大に繋げていきます。

Presi-tale

プレジテイル

私たちは、愛する私たちの地域の産業経済を支える中小企業が健全に存続し発展するために、求められる身近な存在でありたいと願っています。その想いを形にするために、その地域と中小企業に正面から真摯に向き合う信用金庫と協力して、日々の経営判断や未来を見据えた決断に役立つ知識や知恵を提供する情報誌を制作しています。

情報誌のタイトルは「Presi-tale(プレジテイル)」。全ての責任を背負って闘う経営TopであるPresidentから「Presi」を、私たちの専門性の基盤である税理士事務所の税務Taxから「ta」を、弁護士事務所の法務Legalから「le」を取ってPresi(社長)-tale(物語)としました。