

「後継者マッチング事業」を活用して、将来の後継者候補や幹部候補者を採用し、経営革新に取り組んでいる企業を紹介します。



個別マッチング事例

有限会社クリエイティブ向陽



次々代の後継者候補の西村龍さん(左)、社長の安田悟さん(中)、二代目を継ぐ哲夫さん(右)

次々代の後継者と共に成長を目指す

創業者の安田社長(70)が事業承継を意識したのは65歳の時。業績は順調で、商品開発のための金型や意匠、資材もたくさんある。「チャンスは今! 70歳までに、5年かけてバトンタッチしようと思った」。以前から、二代目にと考えていた親族の哲夫さん(57)に声を掛けたところ、「さらに次の後継者と一緒に探してほしい」という答えだった。哲夫さん自身、近い将来、事業承継を行わなければならず、新しい人材を育成する必要性を感じ

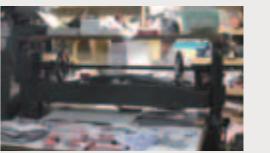


オリジナル意匠の和雑貨

ていたという。

早速、安田社長は京都中小企業事業継続支援センターの担当者と一緒にハローワークを訪れ、個別マッチングの取り組みを始めた。目を引く求人記事で集まつたくさんの応募者の中から選ばれたのは、創業も視野に入れていたという33歳の若者。「彼の目の輝きを見て、かつて何も知らずにこの世界に飛び込んだ自分の姿と重なるものがあった」と安田社長は振り返る。

今は、社長自身が培ってきたモノづくりのノウハウやスキルを次代に伝える取り組みを行っている。かつてのように見て覚えるという時代ではなく、「モノづくりの工程はもちろん、商品や顧客の情報などすべてデータベース化して会社の共有資産にしていきたい」と哲夫さん。魅力ある後継者候補を得て、夢はどんどん広がっている。



布の裁断から自社で行う

DATA

代表/安田 悟
住所/京都府亀岡市
業種/和雑貨、装飾小物等の企画・製造
社員数/9名

集団マッチング(ミライミーティング)事例

有限会社村山刺繍店



社長の村山昭治さん(左)
後継者の村山裕俊さん(中)
幹部候補者の轟岳史さん(右)

二人三脚で会社の未来を担う人材を採用

和装市場が縮小傾向にある中、村山社長(73)とその長男で後継者の裕俊さん(44)が中心となって、ITの導入や様々なスキルを身に着けた多能工の育成など、業務の内製化を進め業績を拡大してきた。「今後ますます社内の隅々まで目を配り、職人を取りまとめる中核的な人材が必要になる」と村山社長。現地で初めて開催されたミライミーティング参加者の中から、34歳の業界未経験の人材を採用した。今はまだ見習いだが、モノづくりへの関心が高く、周りの期待は大きい。「会社説明会や個別面談を通して、一人ひとりの人柄や意欲に触れることができるが、ミライミーティングの魅力」と裕俊さん。未知なる可能性を秘めた幹部候補者と二人三脚で、新たなイノベーションに挑む。



多能工の育成で業務を内製化

膨大な図案をパソコンに保存

ロンドフードサービス株式会社



幹部候補者の大原一繁さん(左)
会長の土高収蔵さん(中)
社長の土高功陽さん(右)

新しい視点を取り入れて経営を活性化

「地域のお役立ち企業」を掲げて、市内の事業所等に手作り感あふれる弁当を届けている。コンビニ弁当などとの競争が激しさを増す中、創業者の土高収蔵さん(68)は長男の功陽さん(34)に社長職を譲った。身体に優しいヘルシーランチなど、若い感性を活かした商品開発で顧客の心をつかんでいる。

「福祉施設や地域おこしイベントへの配食サービス等、10年先を見据えたサービス開発と販路開拓が必要」。共に夢を叶える幹部候補者を求めてミライミーティングに参加し、飲食業経験と営業経験が豊富な人材(48)を採用した。「異業種のスキルと経験を取り入れて、新たな事業を開拓していく」と功陽さん。京都で配食ナンバー1の企業を目指して二代目の挑戦が始まる。



味と価格にこだわった弁当



1日に4千食を事業所へ配食

DATA

代表/土高 功陽
住所/京都市伏見区下鳥羽
業種/事業所用給食、仕出し弁当、各種オードブルの製造販売等
社員数/75名

お問い合わせ

京都中小企業事業継続支援センター

(公益財団法人京都産業21内)

〒600-8813 京都市下京区中堂寺南町134(京都府産業支援センター1階)
TEL:075-315-8897 FAX:075-315-8926
<http://www.jigyo-keizoku.jp> E-mail: contact@jigyo-keizoku.jp

厚生労働省 地域づくり事業

後継者マッチング事業

事業承継で拓く
会社の未来

公益財団法人京都産業21 京都中小企業事業継続支援センター

事業承継でイノベーションを起こす!

そろそろ会社を誰かに任せたい！事業承継は、経営革新のチャンスです。

単に経営資産を次代に託せば終わりではなく、後継者となる人材がリーダーシップを発揮し、新しい知恵や発想、感性を取り入れることで、会社の価値を高め、さらなる事業発展を目指していく…。イノベーションにつながる有効な手法の一つです。

事業承継が完了するまでに必要な期間は10年とも言われます。

しっかりと事前準備をして、計画的に事業承継に臨むことが重要です。

1 財務内容の改善

売上げがあっても、利益が出ていなかつたり過大な債務がある会社に魅力があるとは言えません。まずは、決算書等で経営状態を正しく把握し、問題があるようなら改善に取り組みましょう。

2 将来の見通し

社会ニーズが多様化する中、目の前の業界や市場がどのように変化していくか、今後の見通しを明らかにし、事業が継続・発展していくために必要な課題分析や計画策定に取り組みましょう。

3 企業価値の棚卸し

中小企業の場合、経営者自身の知識や経験、人脈等が会社の強みの要因となっていることが多いです。個人の強みを社内で共有化し、組織全体の資産にすることが大切です。

後継者マッチングで未来を拓く

会社を
継がせたい！

6 財産の譲渡

会社の株式や事業用資産は、後継者が経営者から買い取るのが一般的。相続税の納税猶予や生前贈与の活用など、法律や税制等の特例措置をうまく利用して、計画的な譲渡を行いましょう。

5 後継者の育成

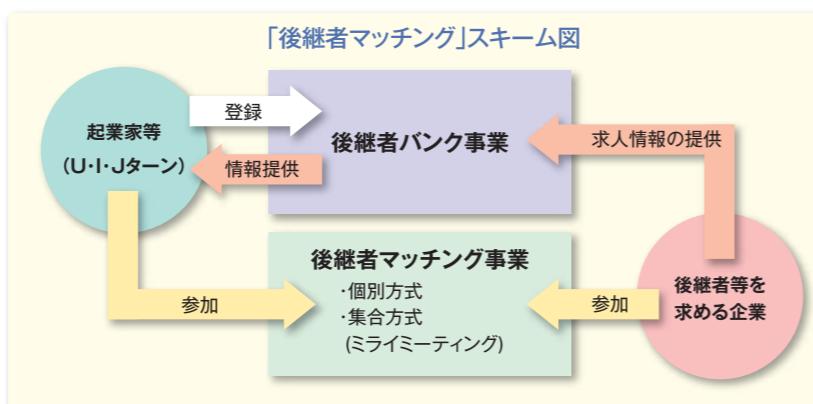
経営について学ぶ機会を与えるだけでなく、従業員との信頼関係や取引先、金融機関とのネットワークなど、目に見えない経営資源を引き継いでいくことも大切です。

「後継者マッチング事業」で広がる出会い！

経営者が事業承継に不安を感じる理由の一つに、後継者がいないことが挙げられます。従来は親族に会社を継いでいるのが一般的でしたが、最近では新たな選択肢として、親族以外の第三者による事業承継が増えています。

京都中小企業事業継続支援センターでは、府内の産業支援機関や京都ジョブパーク、ハローワーク等と連携し、後継者不在企業との人材マッチングを行うことで、収益の向上と従業員の雇用継続・待遇改善を支援しています。

平成25年6月の事業開始以来、京都市内だけでなく、府内北部・南部地域から多くの相談が寄せられ、成果を上げています。



ニーズに合わせて多様なマッチングを設定

参加希望企業があれば随时マッチングを開催。採用が決定するまで、繰り返しフォローします。

マッチング形式	関係者に知られることなく個別面接	多様な応募者と思いがけない出会い
	個別方式	集合方式 (ミライミーティング)
人材募集方法	京都ジョブパーク等から個別案内	京都ジョブパーク等で公募
企業情報の開示	個別に限定開示	応募者全員にオープン開示



スムーズな事業承継に向けて 盛りだくさんの 支援メニュー

京都中小企業事業継続支援センターでは、事業継続に関する様々な課題に対して、専門コーディネーターが個々に相談に応じています。

京都府後継者バンク

後継者を目指す意欲的な起業家が登録

事業継続オープンセミナー

法律・税制・経営など多様なテーマで事業承継の課題解決

後継者対策特別相談デー

後継者に関する課題について常駐のコーディネーターが対応

専門家派遣

高度専門的な課題を専門家が解決

京都起業・承継ナビ

府内の産業支援機関の支援情報をタイムリーに発信

<http://www.jigyo-keizoku.jp>

京都事業継続・起業支援ネットワーク

オール京都で、事業承継をバックアップ！

京都の行政・金融機関、商工会・商工会議所等、官民70以上の支援機関で構成されるネットワークです。経営戦略や人材確保、資金調達等、各支援機関の強みを活かして中小企業が抱える問題を解決します。

経営戦略支援機関

販路開拓支援機関

技術支援機関

資金調達支援機関

人材確保支援機関

拠点確保支援機関