

中小企業経営の専門家 中小企業診断士とは

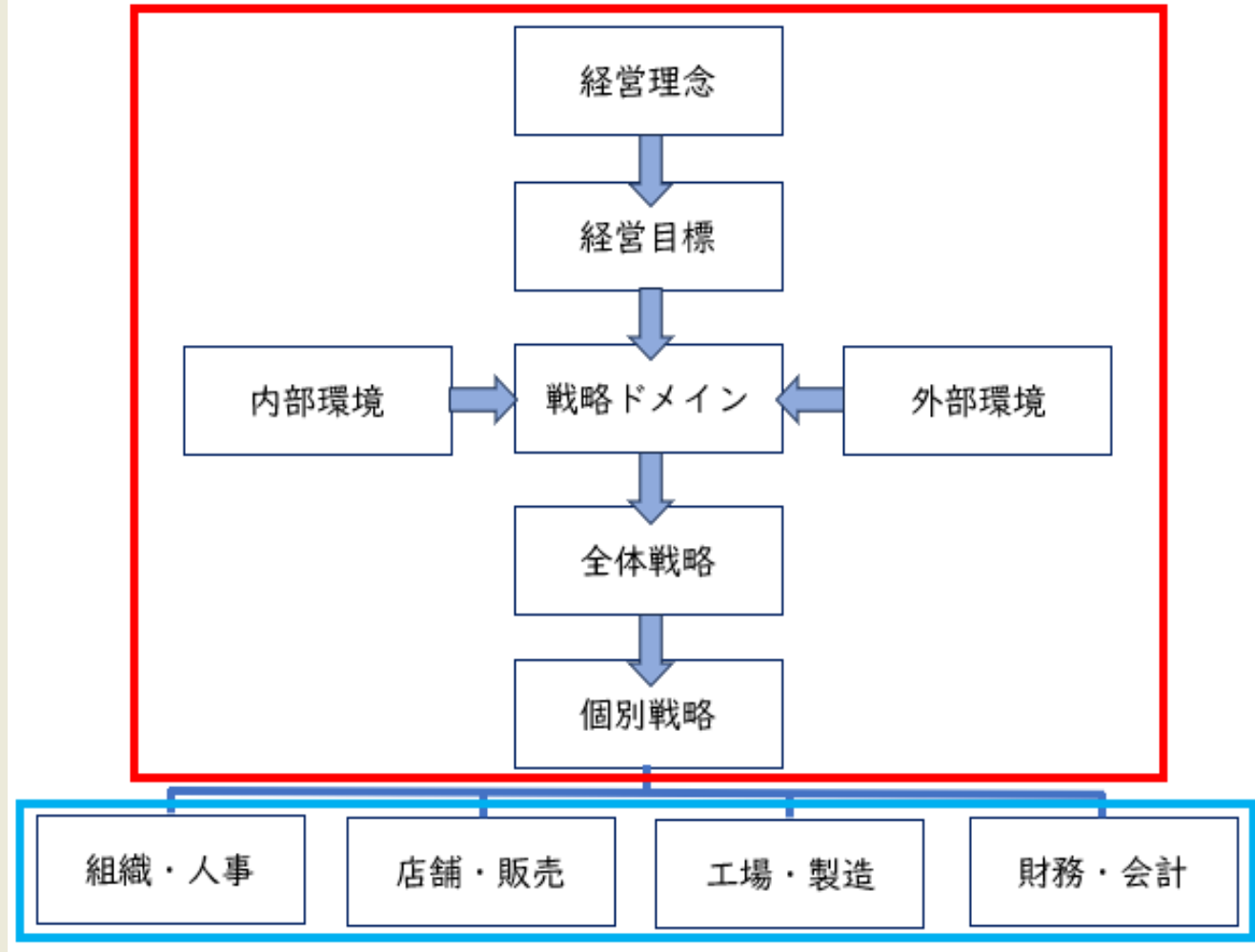
- より良い経営と未来像の
言語化 & 具現化
- 個別具体的な
主体的経営のための伴走支援

本音

コミュニケーション

経営戦略策定プロセス

経営戦略の
策定プロセス
(事業計画)
≠
事業承継の
5ステップ
(事業承継計画)



- + 事業計画書（事業、融資、リスク）・補助金申請書の作成
- + 伴走支援

事業承継の捉え方

① 経営課題を抱えた事業者 診断士として行っている業務内容



【顕在化】

- 想定事業承継像（本音）と課題
- 内部、外部の事業環境

【潜在的】

- 困りごと → 経営戦略策定プロセス



事業承継の捉え方

② 診断士として考える「事業承継」の位置づけ



【変容度が高い特異点】

3つの掛け合わせ

現経営者様と事業のリソース

× 新経営者様のリソース

× 支援者のリソース



現在の延長線上ではない事業構築、発展拡大の機会

平時における事業承継支援

① 親族、従業員承継 診断士の支援内容や経験談

「事業発展」の土台づくり

【通常の支援と共通】

経営戦略策定プロセスと落としどころの設定

【事業承継ガイドライン】

診断士にはなじみ深い

- ・ 経営デザインシート
- ・ 知的資産経営報告書
- ・ ローカルベンチマーク
- ・ 経営力向上計画

× 経営権・保証・資産評価



平時における事業承継支援

② 他士業(特に弁護士)の支援が必要な場面

「事業安定」の環境づくり

名実ともなう事業の承継
法的根拠でトラブルを未然防止
→ 事業・経営への集中

経営権委譲のための諸手続き(株式、事業譲渡)
遺産相続(遺言、生前贈与、遺産分割、遺留分対策)
契約内容(取引先、従業員) などなど



緊急時における事業承継支援

ビジネスデューデリジェンス

通例: 買い手側

経営資産や価値の見える化 買収先への訴求

- ・内部環境

(ヒト、カネ、モノ、ブランド、ノウハウ、技術、社風、歴史、取引先、人脈など)

- ・外部環境

(市場、競合、トレンド、政治、国際情勢、人口動態など)

➡ 買収先への貢献、シナジー ➡ 条件UP



連携を求めるきっかけ



トラブルが顕在化



未然の防止

