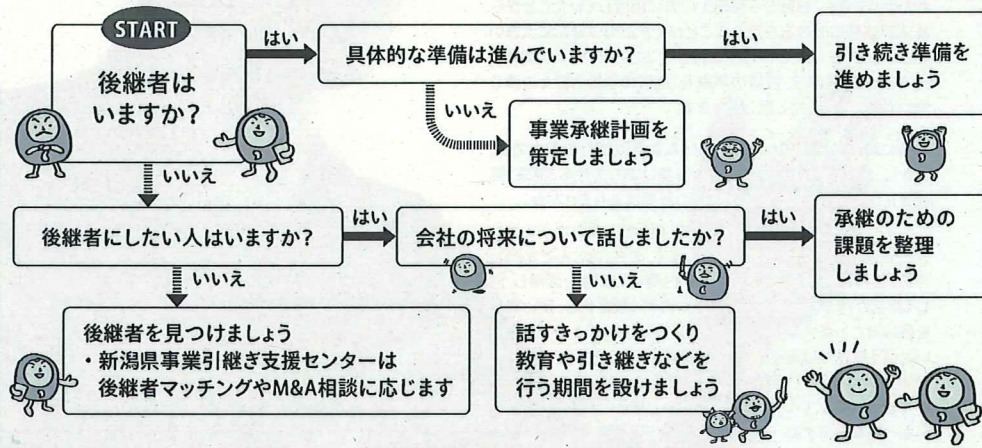


あなたの会社は  
雇用と経済を支える大切な宝  
次の世代につなげましょう



事業承継の状況をチェックしましょう

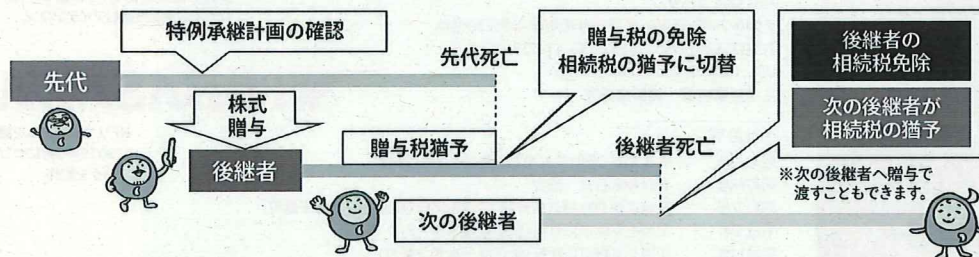


国による補助金なども用意されています

- ・事業承継をきっかけとした新しいチャレンジを応援します。
- ・経営革新や事業再編を支援します。

事業承継税制が拡充されました

- ・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。



事業承継税制の拡充は 期間限定

●法人版は2023年4月までに ●個人版は2024年4月までに

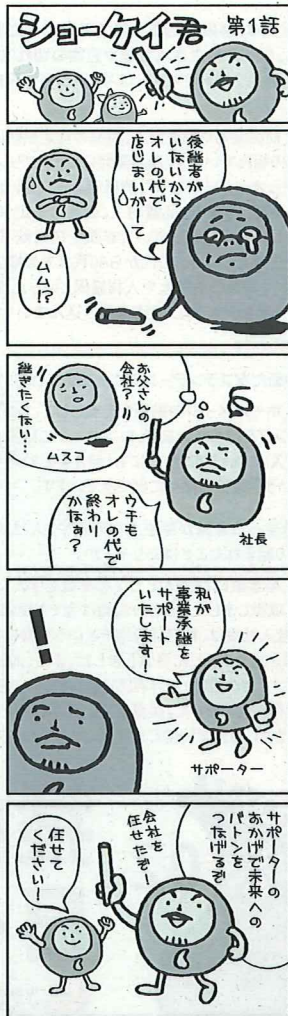


お問い合わせ先

ながおか事業承継応援ワーキング会議

- 長岡商工会議所 0258-32-4500
- 長岡地域商工会連合(事務局: 栃尾商工会) 0258-52-4191
- 長岡信用金庫審査部経営支援課 0258-37-5435
- 北越銀行ソリューション営業部 0258-39-8259
- 大光銀行地域産業支援部 0258-36-4111
- 第四銀行営業本部 025-229-8164
- 新潟県事業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

長岡市 商工部 産業支援課 事業承継相談窓口 0258-39-1238 E-mail: syougyo@city.nagaoka.lg.jp 〒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



事業承継の準備は今すぐに

事業承継の準備に早すぎという言葉はありません。事業承継において最も重要な後継者育成には時間がかかります。日本政策金融公庫の調査によれば、対象の中小企業のうち半数以上が後継者育成に5年以上かかると回答しています。この点からいかに早く事業承継の準備に取りかかるべきかわかります。

2年前に改訂された事業承継ガイドライン(中小企業庁策定)に、社長の年齢が60歳を目安に事業承継の準備に着手するよう示されました。年齢を示したことは画期的なことではありますが、事業承継支援の専門家である私としては60歳ではなく、それ以前から着手することが望ましいと考えています。

事業承継は一般的に重要度は高いものの緊急度が低いため、準備が先送りされやすいことが特徴です。準備をしないと、経営が不安定になったり、後継者が確保できないなどの問題が生じるおそれがあります。自社の事業継続を考えているのなら、今すぐに事業承継の準備にとりかかりましょう。



(株)にいがた事業承継サポート室 代表取締役 土田正憲

未来の長岡へ人と人がつながろう



NAGAOKA つながる宝

vol 01

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



長岡の宝をつなげたい。

樺沢 謙治

株式会社カハサワ 代表取締役社長

平成30年1月代表取締役社長就任 当時41歳

長谷川 隆

株式会社北越時報社 代表取締役

平成14年7月代表取締役就任 当時34歳



# 「当たり前を当たり前」を モットーに、信用と信頼を 繋いでいく。長谷川 隆

株式会社北越時報社 代表取締役

長谷川社長は、学生時代IT関連を学ばれ、卒業後印刷機器メーカーに就職されました。家業である同社を継ぐということはいづつから意識されましたか。

大学を卒業後に印刷機器メーカーに就職したのも、様々な印刷会社の現場が見られるためです。高校生のころから家業を継ぐ意識はあったと思います。メーカーから当社へ入社した25歳のころには会社を継ぐ覚悟でいました。

御社は100年企業です。100年企業と聞くと、事業を継ぐプレッ

チャーが相当あったものと思います。

私の代で4代目。100年を4人でですから、約25年のサイクルです。私は先代の背中を見て育つてから、(プレッシャーとか)それほど意識しなかった。じゃ、次の世代はどうと、自分の子どもに継いで欲しいとは言葉には出していませんが、やっぱり継いで欲しいとは思って、継いでも良いと思われるような会社にならなければいけないと考えています。

34歳で共同代表に、その4年後に単独代表となりました。きっかけや苦労は何かありましたか。

営業として入社後、財務や組織マネジメントなどは先代から吸収していきました。先代とも良く意見交換して、自然に経営について学んだように思います。でも、先代が還暦を迎え、急に「もうお前やれ」という感じで(笑)。先代はもう任せられるという判断だったと思いますが、当時は代表が代わる手続きやら何やらで大変でした。

事業承継の良い点は、世代が代わり新事業や新技術等への挑戦が始まることです。代表になられて取り組まれたことは。

技術の進歩とともに、情報処理力の向上が今の印刷業界には欠かせません。現代のニーズに合った機器の刷新のため、業界としては珍しく中小企業庁の「ものづくり補助金」に3年前に挑戦し採択されました。(採択にあたっては)長岡信用金庫さんには申請書の書き方や内容について懇切丁寧に指導いただき、支援機関として大変お世話になりました。

IT関連を専攻し、メーカーにおられた社長だからその挑戦だと思えます。その技術力でクライアントのニーズに応える「Just in Time」が御社の強みです。経営の承継についてはいかがですか。

実は、株式移譲はまだ終わっていません。代表になる際、実務優先で精一杯だったので、税理士さんとも相談して移譲はしませんでした。それから早15年が経ち、現在、株式や不動産の整理に取り掛かっています。私は(代表になると)先代、従業員とその家族、お客様、取引先や金融機関等、非常に人に恵まれました。事業の承継は非常に個人的なものなので、それを支えている多くの人々が関わっている。いつでも「当たり前を当たり前」をモットーに、皆様への信用・信頼を繋いでいくことを一番に心がけています。

最後に自社や業界、地域の将来について展望をお聞かせください。

地方の人口減少問題や市場自体が縮小する中、確か

に、将来に不安を感じることはありません。自分の代で廃業を考えている人や、後継者不足に悩んでいる事業所も多いと思います。だからこそ、事業承継には準備が非常に大切だと改めて感じています。長岡という土地は、北越コーポレーション株式会社という長岡猪野の製紙会社や、長岡造形大学というデザイン学の学び舎を擁しています。そして、製紙からデザイン・制作、印刷、製本の各社が揃い、印刷物の製造が市内で一貫して行えるという大きな強みを持っています。そこにこだわって、地域の良さ・特色を生かしていくことが、長岡市全体の活性化につながっていかば良いと思っています。



初代が戦前に発行した新聞を手に思いを語る4代目の長谷川社長

会社概要  
株式会社北越時報社  
〒940-0044 新潟県長岡市住吉2丁目5番13号  
Tel.0258-32-1877 Fax.0258-32-1437  
https://bso6816.bs.jp  
主な営業内容 印刷業

会社沿革  
大正5年10月 創業(長岡市旭町)第2次世界大戦中まで週刊「北越時報」を発行  
昭和20年8月 長岡空襲にて社屋全焼戦後、一般印刷会社として再出発  
昭和34年9月 法人(有限会社)登記  
昭和45年 現所在地にて、営業開始  
平成2年10月 株式会社変更登記  
平成14年7月 長谷川隆 代表取締役就任

長谷川 隆  
株式会社北越時報社代表取締役。学生時代はサッカー部に所属し鉄壁の守護神として名を馳せた。現在は各種団体に所属し、仕事の他にも地域活性化に力を注いでいる。

樺沢社長は、創業50周年を経て平成30年に事業を承継されました。先代が確立された鏝や刃物の切れ味を活かし、積極的に新商品を開発されています。承継後や現在の取り組みを教えてください

商品開発や品質向上、製品の安定供給に向けた体制整備に取り組んでいます。商品開発には3Dプリンターを導入し、商社からオーダーがあった消費者ニーズをいかに早く、わかりやすく具現化するか。品質向上、製品の安定供給には、今までベテラン職員が担当していた作業を技術転写した機械化・自動化を進めています。20代から60代までの幅広い世代の職員がいる中、職員の高齢化や人材確保といった課題を認識し、アイデアを積極的に出し、周りを巻き込んでいくことを意識的に進めています。

自社の新たなブランディングにも挑戦されています。

ホームページの刷新を契機として、ロゴマーク等のブランディングを始めました。ロゴマークには少しか私のこだわりも入っています。社内にも「何か新しい取り組みが始まった」という雰囲気が徐々に出てきています。

事業承継への意識が芽生えた時期や、入社前後に承継に当たり取り組まれたことはありますか。

卒業後は社会人としての基礎を学ぶために機械メーカーへ就職しました。当時の知識は今でも現場で役立っています。当社入社後は、私自身後継ぎという意識は持たず、1つ1つの仕事を覚えることに専念しました。また、海外取引拡大を見据えアメリカの商社へ1年間勤務し、ビジネス英語や販売ノウハウ習得に努めました。後継ぎとして意識が芽生えたのはその頃ですかね。海外で習得した英語は、今でも海外の展示会で商

談するとき生きています。他にも若手経営者を対象としたセミナーにも積極的に参加しました。その頃培った経営者同士の人脈は、今でもすごく役に立っています。

では、実際、事業承継で御苦労された点や、必要だった準備などを教えてください

やはり、株式移譲には苦労しました。非課税特活用による移転だけでは終わらず、最後は贈与税も負担しました。代表権は移すも株式はまだという会社も耳にしますが、当社ももし周囲のアドバイスがなく準備が遅れていたら対応できていたかわかりません。普段から税理士の方に相談していたことから、株式評価基準の改定を活かすことができたのは非常に大きいと思います。日頃から専門家に相談することで、様々な情報を得ることができると。技術の承継も、経営の承継も日々の積み重ねがあったからこそだと思います。

技術に裏付けられた切れ味を革新的な製品が御社の魅力です。しかし、意外にも自社ブランドの製品はありません。将来、新社長による自社ブランド開発などの計画はありませんか。

うちの製品は、4割が海外で、6割が日本のホームセンターやプロの現場で利用されています。でも、ほとんどが商社等の流通の管轄に支えられています。商社の販路を活用し、同じく商社が持つユーザーニーズをいち早く製品化し、良い製品を届けることが大事だと思っています。自社ブランドを売りたいという気持ちはあります。でも、商社やその先にカバサワの刃物のファンがいて、商社を通じた指名オーダーもありました。なんともいって、いいものを届けたいと思う気持ちは、商社も私も一緒なんです。



# 技術の承継も、経営の承継も 日々の積み重ねがあったこそ。

樺沢 謙治 株式会社カバサワ 代表取締役社長



毎年恒例の「全日本丸太早刈選手権」でもカバサワののこぎりが採用されている。

会社概要  
株式会社カバサワ  
〒940-2403 新潟県長岡市与板町本与板230番地  
Tel.0258-41-5333 Fax.0258-41-5330  
URL: https://kabasawa-saw.jp  
主な営業内容 鋸製造販売

会社沿革  
昭和42年 個人創業(新潟県三島郡三島町監野町2148)  
昭和48年 (有)樺沢目立 設立  
昭和57年 商号変更(有)樺沢製作所 工場を移転(新潟県三島郡三島町)  
平成5年 工場を見附市に移転(新潟県見附市今町)  
平成11年 工場を与板町に移転(新潟県三島郡与板町)  
平成13年8月 商号変更(株)カバサワ 本社を与板町本与板に移転  
平成17年10月 ハサミ製造始まる  
平成18年3月 経営革新に認定を受ける 中小企業新事業活動促進法(営業革新計画)承認企業  
平成30年1月 事業承継実施

樺沢 謙治  
株式会社カバサワ代表取締役社長。会社の経営理念同様、日々より良い商品を目指しもの作りに励む。様々な改革にも取り組むアイデアマン。



HPリニューアルを機に2019年3月にロゴマークを制作

## 経営者と後継者の対話こそ、事業承継を円滑に進めるカギ

北越時報社は創業100年を超える老舗企業です。当金庫はもちろん、地域社会にとっても大切な企業で、現社長はエネルギーに積極経営を展開されています。現社長が若い時期から後継者として経営者になる覚悟を持ち、先代とのコミュニケーションを欠かさなかったことは、その後の事業承継を比較的円滑に進めることができたひとつの要因だったのではないのでしょうか。

事業承継を円滑に確実に進めるためには「現経営者と後継者の対話」がとても重要です。「言わなくても」「聞かなくても」「わかっているだろう」という思い込みから、経営者と後継者がお互いに充分なコミュニケーションをとらないまま時間が過ぎてしまうというケースもあり、その場合、あとで大きな誤解があることに気づいたり、後継者の方が大変な苦労を負ってしまう結果になりがちです。事業承継は、どの企業もいつか必ず直面する経営課題ですので、まずは家族や身近な支援者に相談して早めに準備を始めてください。

長岡信用金庫では地域経済の持続的発展のため、お取引先ごとに異なる事業承継ニーズに対して様々な支援策を実施し、地元中小企業の皆さんの事業承継を全力で応援しています。後継者候補がいるお取引先には「後継者育成塾」(地元中小企業診断士と連携して毎年開催する後継者研修)や、「事業承継計画策定支援事業」(事業承継に計画的に取り組む後継者を中小機構の専門家と支援)をご案内しています。また、後継者候補がいなくお取引先には、公的、民間の各専門機関と連携しながら後継者探しのお手伝いをさせていただいています。事業承継の準備をしたいが何から始めたらよいかわからない方、後継者がいないため廃業したいとお考えの方のための個別相談会(無料)も開催しています。

事業承継に関するどんなご相談でも、まずはお近くの長岡信用金庫の営業店窓口、または営業担当者に一度ご相談ください。



後継者育成塾の様子

事業承継セミナーの様子



田中 健太郎

長岡信用金庫 審査部  
経営支援課 課長



藤井 英雄

パートナーズプロジェクト  
税理士法人  
代表社員

## 後継者が経営者となるという覚悟を決められるかどうかのカギ

関カバサワさんの樺沢篤一会長はお会いするたびに新製品を考えていても驚かされます。多くの独創的なアイデアを生み出されています。また、切れ味にこだわらなくてもデザイン性も重視されたとても魅力的な製品を創られています。設備投資も積極的に行っており、それがここ数年の経営者と後継者の二人三脚の承継ゴールデンタイムに花開いたという感じを受けます。社長は海外経験を活かして積極的に海外販売にも取り組んでいます。50周年をきっかけに代表のポスト交代をされましたが、実際には数年前から計画的に承継準備を進めておられました。その過程で金融機関や税理士などをうまく活用して経営や承継を計画的に行っていたと感じます。数年前に、お二人で私が進行を務めるケーブルテレビの企業紹介番組に出演して頂いたことが懐かし思い出されます。その時話されていた他社へのOEMでのトップ企業から、カバサワ独自ブランドを育てたいという夢をお聞きました。その実現に向けて私どもも全力で

支援させて頂きたいと思っています。品質世界を目指し頑張りたいと思います。さて、親子などの親族による承継は減少しつつあると言われていますが、地方の中小企業の経営承継モデルとしてはやはり理想的だと思います。どの業界でも先行き不安を感じている昨今ですが、必ず中小企業の生きる道はあるはずです。中小企業の経営者に必要なことは、特別な才能ではなく、後継者が経営者となるという覚悟を決められるかどうかだと思います。後継者候補の立場にある方には、自分が経営者となり、自社の製品やサービスを通して、生活や社会をよりよくしたいという使命感を持って経営する決意をもって積極的に代表交代の意志表示をして欲しいと願っています。私どもも、グループの弁護士・社会保険労務士・司法書士などとともに事業の承継と継続のための支援や、合併、事業譲渡などのお手伝いをして行きたいと思っています。

