

全国で 1000 回以上講演して分かった事業承継の本質と課題

株式会社アテナソリューション 代表取締役 立石裕明

経済産業省 中小企業支援ネットワークアドバイザー

中小企業政策審議会 小規模基本政策専門委員

☆親父の借金が自分の借金になる。これが私の事業承継だった

- ・いつするか決めること、決まってないから進んでいない

☆事業承継最大の問題は、親父と息子が、この話をしていないことだった！という事実

- ・父「息子に聞いといて」息子「親父に言っておいて」 母を介して伝えている

☆親に感謝を伝えることから事業承継は始まる

- ・本心では、親父と息子は認め合っていることが多かったという現実 もったいない！

☆「親父が急に亡くなりました」この言葉の意味するところ

- ・生きているうちに、語り合わねばならないことが、いっぱい、いっぱいある

☆小規模事業者持続化補助金発案者として、そこに込めた願いとは？

- ・「強み」よりも「メシの種」を数字で理解すること。そして紙に書く力（経営計画）を養うこと

☆下町ロケットは中小企業ではない それは地域の大企業であるという現実

- ・中堅・中規模企業と小規模企業を、分けた議論にすることが最重要課題

☆中小事業の約 9 割が小規模企業だったということ

- ・事業承継セミナーが、小規模に関係ない、相続税セミナーになっているから、集客できない

☆事業承継を進める上で重要な、小規模基本法（小規模企業振興基本法）について [資料 2 参照](#)

- ・小規模企業の最大の強みはどんぶり勘定！ だから、やれば効果が大きい

☆小規模事業者が日本を変える 小規模事業者革命！

[資料 3 参照](#)

- ・日本経済の主役が代わった！ ムーブメントが起こりつつある！この風に乗ろう！

☆「IT」「生産性」という言葉は、難しそうで届かない、という現実

[資料 4 参照](#)

- ・良い意味で大事な、楽しんで儲けると言うこと freee、マネフォワード Air レジ活用

☆青年部とは、経営の勉強をするところ。そこから地域再生は始まる

- ・私にとっての青年部。焼きそば焼きながら考えたこと

☆国の支援機関を最大活用しなけりゃもったいない

- ・商工会、商工会議所、中小企業団体中央会、中小機構、よろず支援拠点等