

お金をかけない事業承継 — かわいい後継者には「個人保証」を継がせる

津島 晃一著



同友館

1,600円＋税

入金削減だけでは企業家精神まで損なわれてしまおうと懸念する。後継者育成には、連帯保証人の可能性を自覚させることが役立つという。個人保証には物的担保力の補完や返済条件緩和のほかにもメリットがあり、例えば親会社の経営陣が子会社の借入金削減に無関心な場合などには、個人保証をした子会社の経営者が突権を持つことがある。現場を知る経営者が連帯保証人となり覚悟を示すことで金融機関にも信頼され、親会社など大株

主の介入を排除できるのである。メイン金融機関との関係では、経営者の視点から長期的な連帯関係を築く重要性を強調。双方とも安易に頼るのは論外だが、金融機関と企業が連帯関係を維持していくには個人保証が役立つと考えているのである。

対する金融機関は経営者の覚悟と期待に十分に応えられているのか。信用金庫の役員員にとつては、経営者との向き合い方を問われる一冊だ。

著者の経歴が本書の主張に説得力を与える。著者は、会社勤めを経て建設会社の四代目社長に就任、後継者育成と個人保証の引き継ぎを果たした経営者であり、その後、個人保証と事業承継に関する論文で博士号を取得した研究者でもある。

事業承継の多くで問題となるのは個人保証の引き継ぎであり、特に親族以外への承継は高いハードルとなる。ところが本書で

「事業承継＝個人保証の引き継ぎ」と捉えている。そして、指南本によくある「借入金を減らしてから事業承継せよ」という忠告は上滑り状態で実態を無視していると指摘。そもそも借入金の削減には時間がかかり、それにより事業承継のタイミングが制約されるのではマイナス面が大きい。また大事な経営資産を売却してまで借入金を減らすのでは、経験の乏しい後継者が最初から難しいかじ取りを迫られてしまう。さらに、借入により好機を逃さず勝負に出るのが経営の醍醐味であり、借

(A1)



【体裁】A5判/32頁/カラー

【送料】10冊以上は送料無料

【購入先】川越igoまち倶楽部(下記から可)



販売：川越igoまちbook
★問い合わせは下記へ★
igomach@ki-la.net

開き音及や地域づくりの手引き
川越のひと力・開き力・地域力
本誌隔月連載「まちから、ちから」で紹介したこともある「川越igoまち倶楽部」(埼玉)は、平成29年度川越市提案型協働事業として、開き音及および地域づくりの手引きとなるハンドブックを発行した。開き音及と地域社会との関わりや地域づくりのエッセンスを、写真やイラストを豊富に使ってわかりやすく紹介している。

開き音及の普及活動に地域づくりの視点を入れた取り組みは、かねてより「川越モデル」として注目され、問い合わせや視察・相談が寄せられていた。そこで、「みんなが主役!」の考え方や市民主体の運営・地域連携といった地域づくりの手法を、理論的にまとめたもの。なお、igoまち倶楽部では、本誌発行に伴い、視察・研修・相談などにも対応している。

(川越igoまち倶楽部 300円税別)