

つぐひと



# 家族の、 事業承継ハンドブック

---

「親の会社、どうしよう」を、  
家族で考えるための、20ページ。

A4 ・ 全20ページ ・ 書き込み式ワークシート付き

監修：株式会社C&C

[tsuguhito.com](http://tsuguhito.com)

# このハンドブックを 手に取られた、 あなたへ。

「親が経営する会社、自分は継がない」と決めている。  
それでも、何か引っかかる。

このページに辿り着いた、あなたの"もやもや"は、  
決して気のせいではありません。

日本では、127万人の経営者が、後継者未定のまま  
70歳を超えています(中小企業庁発表)。  
そのうち大多数は、ご家族とまだ一度も、  
まともに「会社の将来」を話し合えていません。

このハンドブックは、  
"親に話す前に、自分の気持ちを整理する"  
ためのワークブックです。

読み終わった頃には、  
「次に何をすればいいか」が、見えているはずです。

日本の中小企業で、  
いま起きていること。

127 万

後継者が未定の経営者数。  
動かなければ、廃業を待つしかない  
会社の数です。

50.1 %

2025年の後継者不在率。  
10社に5社が後継者を決められない  
ままです。

60 %

黒字なのに廃業した会社の割合。  
知らないまま閉じる、それが今の  
現実です。

58.7 %

公的支援への相談流入のうち、  
紹介経由の比率。動き出しは身近な  
一言から。

## "継がない=廃業" は、 思い込みです。

- × "継がない=廃業しかない"  
 第三者承継なら、会社も社員も残せます。

---

- × "親に話したら、関係が壊れるかも"  
 多くの親は、本当は誰かに話したかった。

---

- × "M&Aは大企業の話"  
 売上3,000万円の小さな会社でも成立します。

---

- × "親族外承継は親に申し訳ない"  
 いまや内部承継は同族承継を上回っています。

---

- × "60代ならまだ早い"  
 承継には平均5~10年。早すぎることはありません。

---

# 事業承継、 5つの選択肢。

01

## 親族内承継

子・甥姪・配偶者などへ。  
伝統的な形。贈与税・相続税の準備が必要。

02

## 従業員承継 (MBO/EBO)

長年の右腕社員へ。  
MBOスキームと金融支援で実現可能性が広がっています。

03

## 第三者承継 (M&A)

外部の個人または法人へ。  
サーチャージ制度も活用可。手元に売却益を残せる場合も。

04

## 地域承継

地元同業者・UIターン人材へ。  
屋号と従業員を残しつつ、地域に根付かせる選択。

05

## 計画的廃業

すべて検討した上で。  
準備期間を取れば、関係者への配慮ある幕引きが可能。

※ 各選択肢の詳細は、つぐひとサイト( [tsuguhito.com](https://tsuguhito.com) )の各ページをご参照ください。

## まずは、自分の 気持ちを整理する。

当てはまるものに、✓を入れてください。

- 親の会社の将来を、最近よく考えるようになった
- 親の年齢を考えると、何か動いた方がいい気がする
- 兄弟姉妹は、この件をどう思っているか分からない
- 親に聞いてみたいが、何から話せばいいか分からない
- 親族で継がない場合、何が選択肢なのか知らない
- 事業承継=M&A=身売り、というイメージがある
- 相談相手がない、誰に話していいか分からない
- 具体的な行動を起こすのは、まだ早いと思っている
- 会社の状況(財務、社員数、取引先)を、よく知らない
- "廃業"以外の道があるなら、知りたい

が5つ以上 → 次のページのワークシートに進みましょう。

が4つ以下 → それでも、このハンドブックは持っておいてください。

# 気持ち ワークシート。

Q1. 親の会社について、いま一番気がかりなことは何ですか？

---

---

---

---

Q2. もし会社がなくなってしまうたら、どんな気持ちになると思いますか？

---

---

---

---

Q3. 親に「会社をどうしたい？」と聞かれたら、何と答えますか？

---

---

---

---

Q4. このまま 5年経った場合、最悪のシナリオは何ですか？

---

---

---

---

## 親の会社の現状、 どこまで知っていますか？

知っているものに、✓を。分からない項目こそ、次の対話のきっかけになります。

- 正式な会社名と商号
- 創業年と歴史(何代目か)
- 直近の年商規模(概算)
- 直近の利益状況(黒字 / 赤字)
- 社員数(正社員 / パート)
- 主要な取引先(1~3社)
- 本社・営業所の所在地
- 加入している金融機関と借入残高(概算)
- 親が連帯保証人になっているかどうか
- 株主構成(誰が何%持っているか)
- 顧問税理士・弁護士の有無
- 事業承継について、親が誰かに相談済みか

# 会社情報 メモシート。

親と話したあとに、聞き出した情報を書き込んでください。

会社名 / 商号

業種

創業年

社員数(正 / パート / 計)

直近年商(概算)

利益(直近3期)

主要取引先

株主構成

借入金 / 経営者保証の状況

顧問税理士・弁護士

# 親に話す前の、 3つの準備。

## STEP 01

### 話す目的を、自分で言語化する

「継ぐ・継がない」ではなく、「親の人生と会社の将来を、一緒に考えたい」。  
この"対話の目的"を、まず自分の中で固めることが、すべての出発点です。

## STEP 02

### タイミングを選ぶ

親の体調が良い時、機嫌が良い時、対話の余裕がある時。  
親の誕生日後、年末年始、お盆など、節目の場面が話しやすいタイミング。

## STEP 03

### "答えを求めない" 構えで臨む

初回の会話で結論は出ません。「聞かせて」「教えて」のスタンスで。  
親の気持ちと、これまでの努力に敬意を払いながら聞く姿勢が、最も大切です。

## "NG例" と "OK例"。

NG 「会社、もう売ったら？」

OK 「お父さん(お母さん)、いつかは引退するよね。  
そのあと会社って、どうなるんだろう。」

---

NG 「廃業した方がいいんじゃない？」

OK 「最近、事業承継って言葉をよく聞くんだけど、  
選択肢ってあるみたいだよ。一緒に話してみない？」

---

NG 「兄弟みんな継がないから無理だよ」

OK 「みんなで一度、会社のこれから について話してみる場が  
あってもいいかもね。」

---

# 家族会議の 5つのルール。

01

## 否定から入らない

「それは違う」「無理」を一旦封印。最後まで聞く。

02

## 結論を急がない

初回で全部を決めようとしない。3回シリーズの想定で。

03

## 専門用語を持ち込まない

M&A、デューデリ等は使わず、普通の言葉で。

04

## 議論の記録を取る

誰かが必ずメモ係に。次回の出発点にする。

05

## 第三者を巻き込む準備

膠着したら、つぐひとなどのファシリテーターを依頼。

# 家族会議 シート。

会議の前後で、記録に使ってください。次回の出発点になります。

日時

参加者

## ① 今日の議題

---

---

---

---

## ② 合意した点

---

---

---

## ③ 保留する点

---

---

---

## ④ 次回までの宿題

---

---

---

## 5つの選択肢 比較シート。

各選択肢について、家族で◎/○/△/×を付け、比較してみてください。

事業の継続性					
社員の雇用維持					
財務的なメリット					
家族の納得感					
実現可能性					
準備期間					

◎ = とても合っている / ○ = 合っている / △ = 検討が必要 / × = 合わない

# 誰に相談 すべきか。

- **税理士**  
相続税・贈与税、自社株評価、事業承継税制の活用。  
承継の "お金" の話なら、まず税理士。
- **弁護士**  
株式の譲渡契約、デューデリ、契約交渉。  
法的な部分は必ず専門家に。
- **M&Aアドバイザー**  
買い手候補の探索、企業評価、交渉サポート。  
第三者承継を検討するなら必須。
- **事業引継ぎ支援センター**  
国の機関(各都道府県に設置)。  
無料相談、後継者バンクのマッチング。
- **金融機関**  
事業承継ファンド、メインバンクの専担部署。  
資金面と保証関連の調整。
- **つぐひと**  
家族目線で、選択肢を整理する伴走者。  
専門家への接続も、つぐひとから可能。

# つぐひとは、 こう伴走します。

## SUPPORT 01

### 気持ちの整理

親に話す前に、ご自身の "もやもや" を言葉にします。  
何が不安か、を一緒に整理します。

---

## SUPPORT 02

### 家族会議の進め方

感情的にならない議題設計・対話シートをご提供。  
家族で話す土台を作ります。

---

## SUPPORT 03

### 選択肢シート

親族内承継/社員承継/第三者承継/廃業を、  
お金・人・想いの3軸で並べた一覧。

---

## SUPPORT 04

### 専門家への繋ぎ

必要なタイミングで、ご家族と一緒に  
地域の弁護士・税理士・支援機関へ。

---

## ご相談の 5ステップ。

- 01** LINE / メール登録  
匿名でOK。まずは登録から。
- 02** 初回ヒアリング(無料)  
30分のオンライン面談。状況をお伺いします。
- 03** 選択肢の整理  
5つの選択肢を、ご家族の状況に合わせて並べます。
- 04** 家族会議のサポート  
ご希望に応じて、第三者ファシリテーターを派遣。
- 05** 専門家・実行支援への接続  
具体的なフェーズへ進む段階で、専門家を紹介。

## よくある ご質問。

Q. まだ親に相談していなくても大丈夫？

A. もちろん大丈夫です。"親に話す前"の段階こそ、つぐひとがお役に立てるタイミング。

---

Q. 費用はかかりますか？

A. 初回相談は完全無料。具体的な手続き支援が必要な段階で、内容に応じた費用をご案内します。

---

Q. 家族や社員に知られずに相談できますか？

A. はい。完全匿名で、LINEでもメールでも結構です。ご相談内容を第三者に共有することはありません。

---

Q. 親が「まだ早い」と言って取り合ってくれません。

A. 最も多いお悩みです。事業承継には平均5～10年の準備が必要。具体的な進め方を個別相談で。

---

Q. 小規模企業でも対応してもらえますか？

A. もちろんです。年商1億円以下の中小企業様も多数ご支援しています。

---

Q. 兄弟姉妹がいる場合、誰が動くべきですか？

A. 長男・長女に限りません。最初に"気づいた人"が、家族内で問題提起する形が最も建設的です。

---

# まずは、 お話を聞かせてください。

このハンドブックを読み終えて、  
「もう少し、誰かに話を聞いてほしい」と感じたら。

匿名・無料で、つぐひとがお話を伺います。  
まずは、下記の方法でご連絡ください。

LINE

@tsuguhito

匿名OK・24時間受付

MAIL

info@cc-corp.co.jp

24時間以内に返信

WEB

tsuguhito.com

無料相談フォーム

※ ご相談内容を、ご家族・親御様・関係者に共有することは一切ありません。

※ プライバシーポリシー: [tsuguhito.com/privacy/](https://tsuguhito.com/privacy/)

# つぐひと

TSUGUHITO

継ぐ人と、託す人を、  
家族から、繋ぐ。

家族目線の、事業承継メディア。

運営会社

株式会社C&C (C&C Inc.)

〒150-0031 東京都渋谷区桜丘町26番1号  
セルリアンタワー15階

設立: 2025年8月8日 / 代表取締役: 鈴木 智哉

メール: info@cc-corp.co.jp

Web: cc-corp.co.jp / tsuguhito.com

© 2026 TSUGUHITO / C&C Inc. All Rights Reserved.

本ハンドブックの無断転載・複製を禁じます。