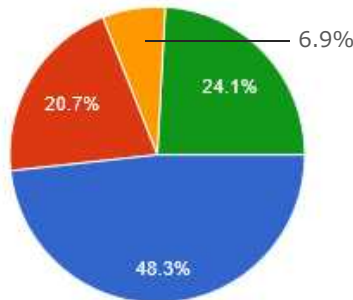


# 参加者のアンケート結果概要

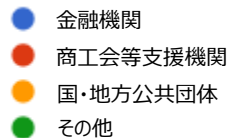
## 「コロナ禍における事業者に寄り添う事業承継支援セミナー」

(令和3年6月4日開催)

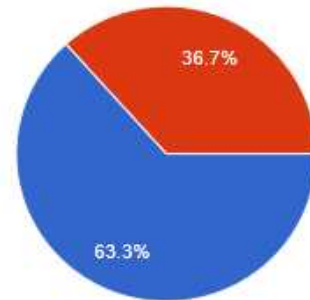
### 基調講演のみ視聴された方



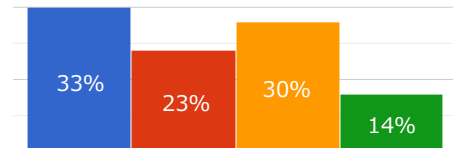
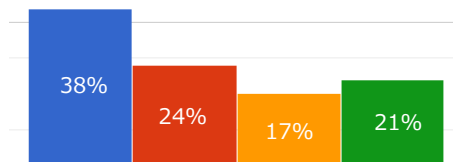
#### 1. ご職業



### 基調講演・意見交換会に参加された方

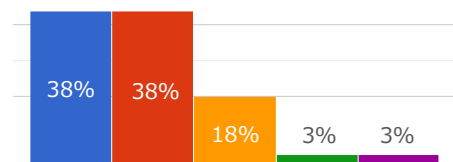


#### 2. ご経験年数 (事業承継関係業務)



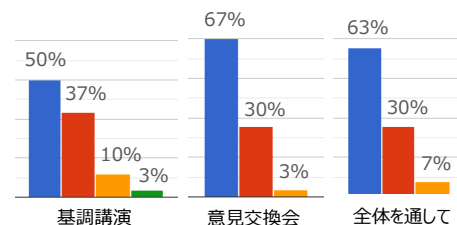
■ 1年未満 ■ 3年未満 ■ 5年未満 ■ 5年以上

#### 3. 満足度



基調講演

■ 非常に満足 ■ やや満足 ■ ふつう ■ やや不満 ■ 非常に不満



基調講演

意見交換会

全体を通して

### 【基調講演に関するご意見】

- ・ 経営者主導の事業承継というより、企業に携わる人間全体での事業を継続していくための取り組みという考え方が共感できた。
- ・ 事業取引先代表者の高齢化が進んでいる事は当方も例外ではない。承継に対する気づきを与える前に、まずは取引先の状況について、あらゆる角度で熟知する必要があると感じた。
- ・ 地域経済に不可欠な地域企業の事業承継をなぜやるべきなのかについても、また支援のために必要と思っている対応についても、同意できるご意見をお聞きできたので、安堵しました。他方で、事業主本人に正しい気づきを得てもらうための作業が無報酬であることについて、この課題をどう克服するべきか悩ましい。
- ・ 「目詰まり・切断リスクの認識」というポイントは事業承継に繋がる良いきっかけ作りだと思いました。
- ・ 「事業承継」という言葉を使わずにこれから顧客と接していこうと思います。事業承継に係る税務、法務等の相談についてはちっぽけなプライドを捨て、これからは堂々専門家に引き継ごうと思います。事業者が「あったらいいな」「こうできたらいいな」とのポイントをヒアリングするよう努めます。
- ・ 県内外事業者の事例を伺う事ができたのは具体的でわかりやすかった。お客様と面談する際の話法等についてすごく勉強になりました。

(続き)

- 事業者がいなくなって一番困るのは、地域の人々や、地域企業（金融機関、取引のある会社等）であることを再認識できました。「事業承継」という言葉をあまり出さずに、困っていることから繋げていくこと、また、1人で解決しようは思わずに専門分野の方へつなぐ支援が大事であることを学びました。
- 事業承継だけを切り取って、顧客と話しをするのではなく、今後会社をどうしたいとか、5年後のなりたい姿を顧客から聞き出すことが必要であると感じた。
- 15の対話の視点を活用してのヒアリングと現在と5年後のバリューチェーンと一緒に考えるプロセスを活用したい。
- 事業承継という言葉の印象から取り組みの難しいイメージを持っていましたが、今後の会社継続について、5年後や10年後にはどうなっていきたいかを経営者と一緒に考えていくことだと考え直すことができました。事業承継が一事業者の問題だけではなく、関わる人全てを含めて考える問題であることができて良かったです。
- サザエさんの三河屋のサブちゃんの話はすごくイメージがしやすく、取引先にとってまだそこまでの存在ではないと感じました。また、事業承継の実態も改めて数字で確認でき、この会社がなくなると他の部分でどのような影響が出るか、具体的な話も交えていてわかりやすかった。

#### 【意見交換会に関するご意見】

- 事業承継には信頼関係が重要だと改めて感じました。関係性×情報量 距離感×繋ぐ力！
- 事業承継における成功体験の事例があり、どの様に実践すべきなのか理解に近づいた。お客様に寄り添い相談を受けられるような関係性構築を図りたい。
- 顧客との信頼関係を築く為に、距離感と関係性を大事に折衝していきたいと思います。その際には「信頼を得ること＝話をきくこと」を念頭に行っていきます。
- 関係性と情報量を活かした支援の道筋づくりや相談や会合の後の事業所の声かけからのきっかけづくり等とても参考になりました。
- 事業者の心情へのアプローチ方法等、兼ねてから知りたかった部分を幅広く知る機会になりました。この部分はどちらかと言えば経験によって積み重なるものだと思っていたので、大変有り難い講演でありました。実際に事業承継をする中で、提案側としての心持ちや、言葉のワードの選び方の参考になることが多かったのが、特に良かったです。また機会があれば、より深く皆様の経験や考え方を共有できればと思います。ありがとうございました。
- 他金融機関の推進方法等が聞けた点は大変有意義であったし、ファシリテーターの進行も滞りなく、とても良かったです。もっとたくさんの方の意見を聞ければ尚良かった。
- 個別の組織だけでの対応に限らず、やはり専門的知見、機能を有する機関との連携が不可欠であり、事業者の課題解決を考えどのように進める必要があるか意識する必要があると感じました。
- 事業承継に意識が向いていない経営者に対し、創業時の年齢や後継者の年齢の話を聞き匂わすのいい考えだと思いました。
- 「若手だから」とか、「わからないから」という理由で引け目を感じるのではなく、それを活かして一緒に寄り添っていくことが大切。
- 「自分の取引先を引き継ぐのではなく、次の世代同士をつなげる」という話は非常に盲点だったなと思い、今後取引先と話をする際に伝えていきたいと思います。一つ一つの質問に非常に丁寧に答えていただいていたので、非常に勉強になりました。

#### 【その他のご意見】

- 従来のセミナーは、リアルでその場にきた人しか効果がなかったが、このようにアーカイブ配信がされていると、事後の振り返りや都合がつかなかった人が視聴することができるのでいいと思う。ノウハウの蓄積にもつながる。事前に資料、質問解答集が公開されているのも良い。継続的なセミナーにして、地域の関係者のネットワーク構築につとめて頂きたい。
- グラレコが事業承継を「個々の問題」でなく、「地域の問題」として考えたいと思える内容になっていました。
- 事業承継に対して、地域支援であるという意識転換ができてとても勉強になりました。もし次回があるのなら各金融機関の取り組みや課題の共有の時間を設け、半ば強制で発言を求めてもいいと思いました。
- グラレコは、セミナーの振り返りが視覚的にできて、難しいテーマを和らげるいいアクセントになっていました。
- 沖縄地域その他機関の方々の話を聞けたことや、大山先生の話とですごく成長できた時間になったと思います。グラフィックレコードもかわいく書かれているにも関わらず要点がまとめられていて、すごくおもしろかったです。
- グラフィックレコーディングは初めての経験であり、きれいに集約されており感動しました。
- 事業承継の問題は県内だけで常に片付くものではないと思いますので、できるだけオープンにしていけるとありがたいです。