

# 「中小企業の創業・新事業展開・事業承継等に関する調査」 アンケート自由記載集

2017年3月29日  
商工中金 調査部  
担当:百武 伸英  
Tel:03-3246-9370

## 【本資料について】

本資料は「中小企業の創業・新事業展開・事業承継等に関する調査」（2017年2月17日発表、当金庫ホームページに掲載済）のアンケート自由記載欄をまとめたもので、本編よりも多くの自由記載を掲載しています。

本編とあわせてご活用いただければ幸いです。

□ご照会先

商工中金 調査部 ひやくたけ 百武伸英

TEL 03-3246-9370

## 【目次】

<b>1. 創業の経緯</b> .....	<b>3</b>
1. 1. 創業者が前職の企業を退職し、その企業とは関係を持たず、関連ある業界で創業・開業した（関連業界スピノフ型）.....	3
1. 2. 創業者が前職の企業を退職し、その企業とは関係を持たず、関連の無い業界で創業・開業した（非関連業界スピノフ型）.....	3
1. 3. 創業者が前職の企業を退職したが、その企業と関係を保ちつつ独立して創業・開業した（のれん分け型）.....	4
1. 4. 創業者の前職の企業の方針として、分社化または関連会社として創業・開業した（分社型）.....	5
1. 5. 創業者が他社での勤務経験無しに、独力で創業・開業した（独自型）.....	5
1. 6. その他.....	5
1. 7. 不明・わからない.....	6
<b>2. 新事業展開を実施したい企業に取りこんでみたい事業内容</b> .....	<b>7</b>
2. 1. 事業転換.....	7
2. 2. 多角化.....	7
<b>3. 前回の事業承継後の先代の経営者の好影響・悪影響</b> .....	<b>12</b>
3. 1. 好影響.....	12
3. 2. 中立.....	13
3. 3. 悪影響.....	14
<b>4. 近未来、将来（事業承継などを含む）について考えていること</b> .....	<b>15</b>

## 1. 創業の経緯

### 1. 1. 創業者が前職の企業を退職し、その企業とは関係を持たず、関連ある業界で創業・開業した（関連業界スピノフ型）

不動産・物品賃貸：不動産業	大企業を辞め、地域の競合しないベンチャー企業に独立前提で入社し、実務経験を積んで独立した。
不動産・物品賃貸：不動産業	前職企業では経営者が上場企業に身売りを決行し、その後の方針やビジョンに考えが合わず、過去の部下と共に独立を決心した。
建設業	小さい頃から負けず嫌いで、創業以前も自らの努力独学で技術を習得してきた。18才から東京でガソリンスタンドに勤務（6年間）、その間4年間都の清掃局のアルバイトを夜間にしてお金を貯めた。昭和48年のオイルショックで座折感を味わい、昭和49年秋田に戻る。経験からガソリンスタンドを経営と思ったが、不景気で駄目、それで建設会社に就職し6年間独学で勉強し土工からスタートして、オペ、技術者ともできるようになり、31才で独立。
建設業	創業者は前職はガラス工事業のみの経営をしていたが、時代のニーズにアルミサッシの需要が高まったために、前職を退職した後にアルミサッシ、ガラス工事業の会社を創業した。

### 1. 2. 創業者が前職の企業を退職し、その企業とは関係を持たず、関連の無い業界で創業・開業した（非関連業界スピノフ型）

製造業：化学	創業者が近畿通産局に勤務していた時に、プラスチック成型機を見て、その生産性に注目し、独立創業をした。
製造業：化学	教職から独立、新素材のプラスチックの将来性にかけて、製造業および機械メーカーとして起業。
製造業：化学	航空自衛隊を退職し民間航空会社に就職するつもりであったがオイルショックで採用停止、郷里に帰りアルバイトで現会社の前身に入社した。2年後社長が他界、事業を引き継ぎ現会社を創業し現在に至る。
製造業：その他	元々は金融大手におり、ベンチャー投資や育成、そのための公的団体との連携などをやっていたため、環境ベンチャー育成の仕事をしたと考え、起業したが、1社目のクライアントが虚偽の会社で詐欺行為にあった。融資の担保に取っていた特許を譲渡させ、それを足がかりに、全く未知の分野へ参入し、独自技術（紙の微細パウダー化及び合成樹脂との混成技術）を開発し、事業化した。
不動産・物品賃貸：不動産業	菓子製造に7年、中華食堂に8年勤務した後、退職して不動産業を開業して今日に至る。

運輸業：道路貨物運送	高卒後、オフセット・タイプライターの輸入販売の会社の倉庫係として勤務。その後、25才の時2t車を購入し、地元のネジ・リベットのメーカーに個人営業として運送業に入り、その後運送免許を取得、現在に至る。▪
------------	--

飲食店、宿泊業：飲食店	前職を退職し、無職だった時に母校の大学の先生より外食産業を奨められ、独自で修行し、開業した。▪
-------------	---

### 1. 3. 創業者が前職の企業を退職したが、その企業と関係を保ちつつ独立して創業・開業した（のれん分け型）

製造業：電気機器	創業者が前職の企業を退職し、前職企業の製品の販売代理店として開業した。▪
----------	--------------------------------------

製造業：電気機器	木製文具の地場問屋をやっていたが、その一部の商品の製造を行う事になった。▪
----------	---------------------------------------

卸売業：飲・食料品	創業以前は兄弟で経営後、営業地域を分けて分社し、当初醤油製造からはじめ、食料品卸売業に至る。▪
-----------	---

運輸業：道路貨物運送	前職の企業が営業所を作り、無理やり所長にされ仕方なく頑張った結果売上、利益ともに急成長。経営者から疎んじられ、切り離された。
------------	--

卸売業：機械・金属・鉱物・石油	もともと職業軍人で戦後姉の嫁ぎ先の会社で仕事を学び独立。▪
-----------------	-------------------------------

1. 4. 創業者の前職の企業の方針として、分社化または関連会社として創業・開業した（分社型）

小売業：その他	前職企業の千葉支店を業容拡大したので別会社として創業した。▪
製造業：金属製品	自社製品を何ももたない完全な委託加工だけの企業はあまり人数が多くなると目が届かなくなり管理が難しくなる。そこで部門別に50人を目安に3部門を分社化した。▪
卸売業：その他	創業者はポケットティッシュやナフキン等製造販売の会社を営んでいた。顧客のニーズの拡大により、取扱いアイテムの増加を目的として当社を設立。▪

1. 5. 創業者が他社での勤務経験無しに、独力で創業・開業した（独自型）

運輸業：道路貨物運送	秋田県から出稼ぎに来て、友人と運送業を始めた。▪
飲食店、宿泊業：飲食店	うどん、そば店の営業は素人でも出来ると云う発想。▪

1. 6. その他

卸売業：その他	創業者は中国人で上海にて靴工場を経営しており、日本向け100%で営業、業績も順調に伸びる中、日本で販売会社として当社を設立。▪
卸売業：飲・食料品	前会社と他の3会社と合併にて新たに設立した。▪
建設業	創業者は海軍施設部在任中に空調設備技術者として活動した実績を基に、戦後、米英占領軍の佐世保基地の建設工事を行う為に創業・開業した。▪
製造業：輸送用機器	定年後も仕事ができる様にと思い、52才で開業した。▪
建設業	この地は、元々全国でも有名な地すべり地帯。旧町役場時代に、ボーリングマシンを町の資金で購入して、災害防止を行ってきた。その技術者として、当社の会長が任命されて、役所の技術者として雇用され、数年後独立して開業したのが始まり。▪
製造業：その他	終戦後、家族をささえる為に漁業、林業、養殖業他をやっていた。創業者の弟が東京の海藻問屋に就職し、消費地東京では海藻が売れているからとの情報に基づき水産物海藻加工に新規参入、当社を創業。創業50年を迎える事ができ、縁あって出会った人達と創業という苦しい時代を乗り越えて事業を残してくれた御先祖様に感謝している。▪

建設業	倒産会社に連帯保証をしていたため、やむをえず従業員や得意先を引継いで新会社を設立。
製造業：食料品	お金を持っていたので客の必要な商品を作る事業に担がれて創業した。具体的には水産業界における製氷冷蔵事業。
サービス業：対個人サービス業	町が主導でできた会社で初代社長は町長、出資は町内から公募。現在の社長は民間人で町（現在は市）は一切出資はしていないが歴代の首長は役員として在籍。
サービス業：対事業所サービス業	フリーの職人が集まって会社として立ち上げた。
建設業	終戦により引揚げて裸一貫で創業。満鉄撫順炭鉱の電気技術者経験を活かす。
サービス業：対事業所サービス業	陸軍の将校で終戦に伴い職を失った為、部下を集め軍関係の車輛の修理を行ないながら本格的に自動車整備業を立ち上げて行った。

#### 1. 7. 不明・わからない

製造業：食料品	創業は江戸時代後期であり、現在は7代目で創業者については、不明なところが多い。
建設業	M&Aで引継いだため、わからない。私で3代目。

## 2. 新事業展開を実施したい企業を取りくんでみたい事業内容

### 2. 1. 事業転換

製造業：食料品	コスメ、食品（非酒類）製造販売
製造業：繊維	製品化やブランディング・プロモーション提案・コーディネーター事業・プロデューサー事業
製造業：金属製品	既在事業分野に安住せず、常に新しいものにチャレンジすべきと考える
製造業：はん用、生産用、業務用機械	人材派遣
製造業：はん用、生産用、業務用機械	小売業
製造業：その他	下請け事業からメーカー企業への転換
建設業	駐車場業
建設業	地中熱事業 再生可能エネルギー事業
建設業	リフォーム、リノベーション事業
卸売業：飲・食料品	輸出・小売
卸売業：木材・木製品・建材・建具	オンリーワンの製造販売
卸売業：機械・金属・鉱物・石油	不動産賃貸業
小売業：飲・食料品	食品製造業
小売業：衣服・身の回り品	卸中心の業態への転換
小売業：その他	現在、多角化として取り組んでいる雑貨、衣料品等の小売を拡大し、主力事業へ成長させたい。

### 2. 2. 多角化

製造業：食料品	現業以外の食品製造
製造業：食料品	不動産業
製造業：食料品	6次産業化

製造業：食料品	外食産業・ペットフード・
製造業：食料品	農業・
製造業：食料品	食品残渣の有効利用、ペットや動物のえさ。スープ製造業。
製造業：食料品	現在は製造、販売のみだが、飲食できるような店舗を検討している・
製造業：食料品	複合型不動産賃貸業・
製造業：繊維	スポーツ施設など・
製造業：繊維	不動産関連・
製造業：木材・木製品	山林から搬出される枝葉や杉桧の皮（パーク）をチップにして、燃料として供給する・
製造業：木材・木製品	隣接業務（木材加工、家具製造等）への進出・
製造業：木材・木製品	海外展開・
製造業：木材・木製品	不動産販売事業、不動産賃貸事業・
製造業：木材・木製品	高齢者向けサービス・
製造業：印刷	動画コンテンツ制作・
製造業：印刷	対企業ではなく、対個人のオリジナル製品の販売・
製造業：印刷	印刷の周辺事業（お客様のお困りごとを内製化）・
製造業：印刷	ICT事業・
製造業：化学	食品関係・
製造業：化学	アルミ加工（プラスチック製品との融合品）・
製造業：化学	農産物の販売 農場経営・
製造業：化学	航空機産業 ロボット産業・
製造業：化学	同業種での多角化を実施したい。・
製造業：窯業・土石	観光業・



製造業：窯業・土石	太陽光発電
製造業：鉄・非鉄	設計力を更に高めロボット事業へ参入したい。
製造業：鉄・非鉄	工場野菜ビジネス
製造業：鉄・非鉄	海外での中古車販売・リース事業
製造業：鉄・非鉄	リゾート地での事業（飲食＋レジャー）
製造業：金属製品	不動産業
製造業：金属製品	労働者派遣業
製造業：金属製品	切削加工（現行製品の川下）
製造業：金属製品	市場相場にあまり影響を受けない事業で可能な事業を検討
製造業：金属製品	IoTやAIに関する事業
製造業：はん用、生産用、 業務用機械	地域連携型コンソーシアムの形成
製造業：はん用、生産用、 業務用機械	航空機産業への進出
製造業：電気機器	ロボット事業
製造業：その他	高齢化食に関係する食材の販売 商圏の拡大
建設業	建設技術者養成ゲームの開発。ドローン練習場（ドローンパーク）コインパーキング、トランクルーム、コインランドリー、アーム型エレベーター開発。日本の建築に特化した外国人観光事業、日本建築を海外展開
建設業	民泊等
建設業	完全な異事業でなく、今の主事業を活かした事業部の増設
建設業	ハウスクリーニング、不動産管理
建設業	飲食業への進出準備を既に始めている
建設業	設計業
建設業	観光産業 まちづくり会社

建設業	現在は対象が住宅であるが、今後は商業施設やビルメンテナンス等にも進出したい。
建設業	民泊事業、ホテル事業、保育関連事業。
建設業	今後ミャンマーで合併会社を設立し、鉄骨設計、施工で日本の品質・耐震を広めたい。
卸売業：飲・食料品	小売業。
卸売業：飲・食料品	賃貸部門。
卸売業：飲・食料品	パートの方々が働きやすい環境づくり（例 保育園の併設）。
卸売業：飲・食料品	地域特産料理及びおみやげ品の製造。
卸売業：飲・食料品	6次産業化を実施したい。
卸売業：飲・食料品	まぐろ、青物の販売をもう少し末端に近づけたい。
卸売業：飲・食料品	海外に営業所を置いて製品を販売したい。
卸売業：繊維・身の回り品	飲食 美容。
卸売業：繊維・身の回り品	車イス。
卸売業：機械・金属・鉱物・石油	駐輪場放置自転車処理（撤去）システムの販売と受託管理。
卸売業：自動車・同部品	電気自動車とエネルギー事業に関するビジネス。
卸売業：自動車・同部品	輸出専門商社であるが、輸入も考える必要があると考えている。
卸売業：その他	海外事業、製造業。
卸売業：その他	不動産業、保険業。
卸売業：その他	40才代を対象とした音楽教室。
卸売業：その他	農業用栽培システムの販売や種、苗、肥料等の販売事業。
卸売業：その他	ステーキ専門店（都市部）。
卸売業：その他	宇宙、サイバー、ロボット。

卸売業：その他	測量市場から建設分野への新測量機器の展開、e x) i コンストラクションのドローン活用。現在進行中。
卸売業：その他	具体的には無いが、既存事業衰退のリスクヘッジとして、成長の見込がある事業
小売業：各種商品	人口減少が最大の悩み 海外に活路を求める
小売業：燃料	風力発電による売電事業
小売業：燃料	再生エネルギー
小売業：衣服・身の回り品	越境EC
小売業：自動車	海外での整備（自動車）事業
小売業：自動車	アウトドア関連
小売業：その他	飲食業のチェーン化
不動産・物品賃貸：不動産業	ホテル、民泊、ビル
運輸業：道路貨物運送	最近協同組合を設立、1年後に外国人技能実習生の受入をしたい
運輸業：道路旅客運送	飲食店、カーシェアリング
運輸業：その他	超高齢化対応事業他
サービス業：対事業所サービス業	バーチャル3Dコンテンツ制作
サービス業：対事業所サービス業	IoT、Fintech事業
サービス業：対個人サービス業	システム開発 レンタル衣装
サービス業：対個人サービス業	福祉分野 コインランドリー 海外事業
サービス業：その他	海外のお客様を対象にしたフォト婚ツーリズム
情報通信業：情報サービス	IoT事業、データセンター運営
飲食店、宿泊業：飲食店	カフェ、丼ぶり物の提供（海鮮、かつ丼など）

### 3. 前回の事業承継後の先代の経営者の好影響・悪影響

#### 3. 1. 好影響

製造業：食料品	創業時の想いや苦労談などの伝承により社員に事業マインドが浸透。▪
製造業：食料品	創業者が築いた取引先との太いパイプ。▪
製造業：食料品	先代の信用により取引先、金融機関と円滑な関係が継続した。▪
製造業：食料品	更なる差別化戦略の基礎（方向性）を定めてくれた。▪
製造業：木材・木製品	技術の伝承、取引先との信頼関係。▪
製造業：化学	顧客先と友好的に取引が継続した。▪
製造業：金属製品	先代の技術継承。従業員が残っており同業他社にない独自の技術により業界での優位を保っている。▪
製造業：金属製品	様々な経営判断の局面において的確なアドバイスを得ることができた。▪
製造業：はん用、生産用、業務用機械	重要案件決定時の助言。▪
製造業：輸送用機器	設備投資のあり方に先見性があり、導入した設備に基づいて、設備を更新しながら、生産を継続してきた。▪
製造業：輸送用機器	親を知っているというだけで営業に役立った。▪
製造業：輸送用機器	社長業として、経営、資金について厳しく考え方を教わる。▪
製造業：その他	先代が研究開発を続けてきた事業が会社の柱になりつつある。▪
建設業	会社経営での苦手な部分を補ってもらえる。▪
建設業	創業者の社訓が社員の精神的支柱。▪
建設業	先代からのしっかりとしたスタッフに恵まれた。▪
建設業	物を大切に使うなど基本的な考え方を承継している。▪
建設業	三方良しの経営方針。▪
建設業	受注先へのルートが確立されていて営業しやすい。社員に会社の理念が浸透している。▪

建設業	信用を作ることは大変で長い経営はそれ自体で大きな信用となっている。*
卸売業：飲・食料品	同業界だけでなく、多方面に人脈を作ること、社員育成に力をそそいできたことが、好影響をもたらしている。*
卸売業：機械・金属・鉱物・石油	先代の人脈の方々に指導してもらった。*
卸売業：機械・金属・鉱物・石油	地元業者、金融機関への信用力。*
卸売業：その他	先代が代表取締役会長として現役で頑張っており、経営上も助かっている。本社以外の工場、倉庫棟を監督し、設備投資の判断等、重要な意思決定に参画。*
小売業：衣服・身の回り品	テレビコマーシャルなどの広告に先代が力を入れていたため、知名度が定着した。*
運輸業：道路貨物運送	創業当時の方々が今も変わりなく続けており、他の従業員への見本になっている。*
サービス業：その他	先代経営者が急逝した為、十分な承継ができなかったが、先代経営者の影響から皆が協力的であり業績を伸ばす事ができた。*

### 3. 2. 中立

製造業：木材・木製品	事業承継はほぼ完了していたので、先代のおつきあいを継続するか終了するか程度。*
製造業：鉄・非鉄	全般的に好影響である。ただし限りある経営資源を強みに投入しているとは思えない部分がある。*
製造業：金属製品	良くも悪くも総合的に承継せざるを得ない。*
製造業：金属製品	仕事にはほとんど口を出さないものの、社外の情報をことあるごとに社内に吹き込み社員に対し好影響を与えている。*
製造業：はん用、生産用、業務用機械	口座を取れた事での感謝はありますが、時代の変化で仕事内容がかなり変わった。*
建設業	まじめ、誠実な社風を承継できた一方、改革意欲や柔軟性の欠如を感じる。*
卸売業：繊維・身の回り品	経験的指導は良い面が有る。時代の流れに遅れる面もある。*

卸売業：木材・木製品・建材・建具	既存人脈面にて好影響、社内人事面において悪影響・
卸売業：その他	主たる事業については創業者の知見を大いに参考にすることが出来たが、多角化については方向性をあまり参考に出来なかった。・
3. 3. 悪影響	
製造業：印刷	現経営者が決めたことを否定。・
製造業：化学	社員は2代目より創業者の顔色を伺い行動する。・
製造業：金属製品	昔の考えがいつまでも通用すると思っていた。・
製造業：金属製品	先代に仕えた幹部のリタイヤが続出。・
製造業：金属製品	指示待ちの人が多く、自ら積極的に考え動く人が少ない。・
製造業：その他	事業承継したにもかかわらず経営に口を出し、思うように運ぼうとする。・
卸売業：その他	トップが二人になり、方向、方針の差が大きかった。・
小売業：その他	引退した事が理解できないようであれば通常通り入社した。新しい事を始めると残っている社員に圧力をかけてきた。・
小売業：燃料	積極性のない社員が数多く残った。・
運輸業：道路貨物運送	不必要な不動産がいわゆる負の遺産として残った。・
運輸業：道路貨物運送	先代経営者が採用した従業員の反発、反抗。・

#### 4. 近未来、将来（事業承継などを含む）について考えていること

製造業：食料品	幸いにも後継者が勤勉に始めているので、イメージを持って進んで行きたい。
製造業：食料品	創業家一族が持株会社を設立して全体を統治し各事業部門ごと（現在は農産、食品製造、販売、観光小売りの4部門）に子会社（現在は1社）を組織する形態を想定している。
製造業：食料品	5年後後継者にバトンタッチする予定にしているが、スムーズに行くよう人事面に配慮している。
製造業：食料品	20代の若い人材を雇用して教育していき将来会社の中心になる人物の育成に努めていきたいと考えている。
製造業：食料品	事業承継の費用がかかりすぎる。
製造業：食料品	1. 安定性 2. ほどほどの社会性
製造業：繊維	自社は当面事業承継問題はないが、同業他社の事業承継問題があり、特に後継者のいない会社との連携や合併、譲渡を検討している。
製造業：繊維	元の事業コアをいかに新しいパラダイムに向けて展開、価値を創造していくかが目下の課題。
製造業：繊維	苦勞をしらない若い世代が、困難を乗り越えていけるかどうか？諦めない心の強さを持っているかどうか？
製造業：繊維	人間力が弱くなり、社員（人）を育てるのに苦勞している。文明発達のおかげで日本文化の強みがなくなっている。
製造業：印刷	私自身まだ50才、あと20年位は働き盛りなので事業承継などはまだ先と考えている。
製造業：印刷	経営トップが90歳を迎えようとしており事業承継を急がねばと思っているが先立つ物（ヒト、モノ、カネ）が不十分な状況で何から手をつければ良いのか思い悩んでいる。
製造業：化学	プラスチック業界は軽量化を含めてまだまだ発展して行く。但し少子化の為我々の所は人不足が必ず来る。その対応をこれからも考えて行きたいと思っている。
製造業：化学	機械・設備が高額な為、20年後が重要な節目だと思われる。

製造業：化学	非上場株式等の贈与税の納税猶予の制度が使いやすいよう改正されるのか注視している。 ▽
製造業：化学	時代の要求に対応しながら従業員と共に健全な会社を作る ▽
製造業：化学	事業承継までに強固な経営基盤を作り上げたい。（課題は多々あるが・・・） ▽
製造業：窯業・土石	考えなければとは思っているが、なかなか具体的に考えられない。仕入先、取引先等で事業承継がうまく行かず廃業される所も増えてきているので、心配にはなるが、順次考えて行こうとは思っている。 ▽
製造業：鉄・非鉄	斜陽産業の中で確実に生き残り、日本が世界に必要とされる国になるよう努力していく必要がある。 ▽
製造業：鉄・非鉄	現事業（青銅製造業）は今後、市場が縮小して行くのは明白である。また、国内での製造は鋳造だけの業務であり、付加価値が低く競争力がなく差別化出来ない。グローバル化の時代に入り将来は海外での生産比率を上げていく必要がある。また、青銅以外の（例、黄銅）の製造を手がけて行かなければならないと考える。 ▽
製造業：金属製品	あまりにも急激な企業環境（特に大企業）の変化に対する強い対応力 ▽
製造業：金属製品	東京オリンピック以降の日本経済がどうなるのか心配している。 ▽
製造業：金属製品	幹部の育成、教育、組織文化の改革 ▽
製造業：金属製品	「企業は人なり」と言うが、地方に若者が安心して働ける会社を残していかないといけない。その為にはまず、地元が元気にならないと人も集まらない。 ▽
製造業：金属製品	後継者候補は未成年の為、未だに真剣に対座して説得した事がない。しかし話はしていく事が大事と考えている。
製造業：金属製品	創業者の方法を全否定する後継者、心身共にタフで苦労は買ってでも出来る人、誠実、謙虚に私利私欲（私心）にこだわらず事業意欲に燃える人 ▽
製造業：金属製品	金属を高精度に切削や研削して製品にする仕事は今まで色々な分野で他の方法に取って変わられてきたが、色々な分野に通用する技術であり将来においてもなくてはならない業種だと思う。創業者である自分にとっては寝食を忘れるほど好きな仕事であったことを思う時、将来二代目三代目と会社を継続して行ってほしい一方で、それぞれ自分の好きな職業についてもらいたいとも思う。この業界も今までより人口減など色々としんどい面が出てきており、二代目はこの仕事を続けているが、三代目の誰かがこの業界を好きになってくれればいいなと思う。 ▽



製造業：金属製品	事業承継を考える時、一番大事なのは「やる仕事がある」という事である。将来、何をやろうとしているのか、それを知っているのは大手企業の開発であり、技術である。この人達と如何にしてコンタクトをとるか、これが事業継承をスムーズに行う極意かもしれない。▪
製造業：金属製品	人員の縮小を考えている。▪
製造業：はん用、生産用、業務用機械	ものづくりの会社なので人と技術そしてお客様どれが欠けてもなり立たない。人を育て技術を磨くことでお客様に満足して頂く。いつの時代になっても、これが当社の原点である。▪
製造業：はん用、生産用、業務用機械	日本の有力企業がアジアとりわけ中国の傘下に入る事に危機感を感じる。▪
製造業：はん用、生産用、業務用機械	社内各部門の技術継承、後継者の育成が事業の承継発展につながると考え、実践している。▪
製造業：はん用、生産用、業務用機械	どんな状況でも、社員を大切にして、持続的に成長できる企業でありたい。▪
製造業：電気機器	創業して10年で経営を安定させ次世代へバトンタッチする考え。若い人が伸びていくにはそのステージが必要と考える。時代の動きが速い業界程スピードある経営が必要であると考えている。▪
製造業：輸送用機器	社員の教育に力を注ぎたいと考えている。▪
製造業：輸送用機器	上場して優秀な後継者人材を集めたい。▪
製造業：輸送用機器	楽観視している。よい方向に考えている。▪
製造業：輸送用機器	従業員を後継者とする場合、個人保証が難しい。▪
製造業：輸送用機器	技術の伝承▪
製造業：その他	創業経営者の経営理念がどこまで引き継げるか不安。技術ノウハウはそう簡単に覚えられない。▪
製造業：その他	人材育成が一番大切▪
製造業：その他	同業界の中で多角化を進めていく経営戦略も今後考えられることと思っている。海外とのパイプもあるが、基本は国内でいかに技術力と開発力の高い企業になって存続していくかであると思っている。そういう意味では最終的には”尽力”である！！▪

製造業：その他	社会情勢のサイクルが速い事から（時代変化）、社員育成、情報収集など遅れないようにと苦慮している。 ▪
製造業：その他	国内の「量の減少」によりモノづくり業の成立が厳しいことから、グローバル展開が必要であることは解っているが「技術、ノウハウの移転」に長時間（5年～6年）を要することがネックとなって思う程スピーディーな展開が出来ない。 ▪
製造業：その他	地域上、よい人財が不足しているのと、情報収集が遅れるので、都心で人財を確保し事務所を置き、製造は海外にて行う。この本社移転を考えている。 ▪
製造業：その他	次代の後継者のために、少しでも健全な会社であること ▪
建設業	今後予想される建設業などの人手不足と賃金の上昇について不安を感じる。 ▪
建設業	会社経営の安定：現在は内装仕上工事業の単一事業のため、景気の波を受けやすい。そのため、地味でも、ある一定の売上、入金が見込める事業を展開することが必要と考えている。 ▪
建設業	足場工事については乱立に依り泥沼の状況にあるが、序々に整理が始まっている。従って足場に関連する業界に進出して存続していきたい。 ▪
建設業	将来ビジョンを明示し、社員と共有することをしていかなければならない。 ▪
建設業	建設業の為、人材不足が問題になっている（業界全体も含め）。人材の確保、働き方、イメージ等も含めて自社、業界全体を通じて考えていきたい。自社としては少しずつではあるが対策をしている。 ▪
建設業	社長交代して間がなく、次の代まで考えがいていない。しかし、準備の必要性は感じている。 ▪
建設業	少子高齢化の影響で市場が縮小すると見込まれるので、多角化による新規事業で収益力を上げていきたい。 ▪
建設業	安定的な事業規模を確保し、自己資本額を蓄積していく。 ▪
建設業	社員が安定できる収入と働きがいある環境にしたい。会社を大きくするのではなく、効率のよい会社作りにしたく思う。 ▪

建設業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・人材の高齢化により若年層の雇用を強力に進めたい。</li> <li>・後継者については子供（男2人）が高校生、中学生であるため成人になり次第2人の子供と話し合いたい。 ▽</li> </ul>
建設業	地域において必要とされる事業、会社、ネットワークであれば将来的にも生き残ることが可能なので、そのような想いを強く持った人材に経営を委ねたいと考えている。 ▽
建設業	公共工事減少、少子高齢化も含めて建設業にとって大変厳しい時代がくるという事で、ガソリンスタンド、介護施設、農業へ飛び込んだ。結果大きなメリットもあった訳でもないが、相乗効果はあったように思う。事業承継は長男に譲って4年目、少しずつ権限移譲をはかりながら、経営学を伝えている。 ▽
建設業	出来る限り早く、後継者を見つけたい。 ▽
建設業	留意しているのは、社員及び職人の高齢化や健康問題
建設業	情報のスピード化、メディアだけでなくネットという情報の氾濫により、意図することがきちんと伝わらず、先走りの情報にまどわされている社会。声をより大きくあげた方が勝ちのようなこの社会、新しい物を開発、考えても、だめなところばかりを追求され、いいところを隠してしまう。でも、その事に対する答えは見い出せない。事業を承継できる自信はない。 ▽
建設業	<ul style="list-style-type: none"> <li>・少子高齢化を考えると日本国内の仕事減・労働力不足が避けて通れないので、アジアを内需と考え新しい仕事作り、労働力確保が必要。よって、アジアの経営者をパートナーにビジネスを作り出す必要があると考える（現在、進行中）。我々、中小企業が大手企業の下請関係としてではなく行動できることが望ましい。</li> <li>・事業承継は、私から子供に直ではなく（年齢的に無理）繋ぎ役で親族以外の社長が必要になると思う。子供にとってもその方が育つと考えている。 ▽</li> </ul>
卸売業：飲・食料品	天候に左右されない経営を目指す。 ▽
卸売業：飲・食料品	継続的に事業を行う為に、強い組織力をつける必要性。
卸売業：飲・食料品	会社の発展を考えるに、伸び代は海外にあると思う。従って、貿易業務を充実したい。 ▽
卸売業：飲・食料品	日本に本体を置きながら、ニッチな世界で生き残り、成長軸は海外に求めて行きたい。 ▽
卸売業：木材・木製品・建材・建具	子が承継しない場合に備え他人が承継できるよう仕組みと金銭面を確固たるものとする事 ▽

卸売業：機械・金属・鉱物・石油	事業の拠点を日本から現在あるタイ、インドネシア、ベトナム、フィリピンさらに現在進行中のメキシコに持って行きたい。
卸売業：自動車・同部品	企業の近未来は経営者の意思次第と思われる。▪
卸売業：その他	業績、社内体制の整備等、いつでも株式公開が出来る水準まで企業価値を高める。▪
卸売業：その他	行動と実践。トライ&エラーの挑戦者であれ。▪
卸売業：その他	あと5年、50周年を迎える時には、資本規模が拡大した、安定した企業に成長したい。また、上記のような企業に成長することで、後継者、スタッフにスムーズな事業承継が行えるものと思っている。▪
卸売業：その他	今後5年、10年程度のスパンで事業承継対策を進めていきたい。▪
卸売業：その他	後継者が育たない場合は、M&Aを検討する事も有ると考えている。▪
卸売業：その他	現年第68期目で、後継者は確保できた様に思いますが、何とか3桁迄会社を継続させたいと思っている。
卸売業：その他	後継者を補佐する幹部育成と意識改革 ▪
卸売業：その他	大きくなれば良いとは思っていないが、「小粒でもピリットしている企業」を目指す。 ▪
卸売業：その他	私自身高齢なため、社員と関係企業のため、廃業ではなく事業継続するためにはどうすべきか、その対策に頭を悩ませている。 ▪
卸売業：その他	息子が継いでくれることを望んでいる。 ▪
卸売業：その他	取り巻く経営環境の変化に柔軟に対応できる体質づくり。 ▪
小売業：各種商品	日本は規制が多過ぎる。硬直化、自由がない。融通がきかない。海外に活路を求めるしか、生き残れないのでは？ ▪
小売業：各種商品	生え抜きor社外or親族のどれ(誰)を選ぶ事が会社の発展に良いのか(問題ないのか)を留意している。 ▪
小売業：飲・食料品	未だ親族は若いため社内外の人材に経営を託すことも、良しと考える。 ▪
小売業：飲・食料品	利益と成長だけに頼らない経営スタイルを確立する。▪

小売業：飲・食料品	技術の伝承が重要である。時代が変わっても和菓子というジャンルは残ると思うが、時代にマッチしたものに合わせられないと生き残れないのではないかと。地域の町おこしに貢献しつつオンリーワンといわれる存在にならなければいけない。▪
小売業：燃料	社員のやる気をつくれれば企業戦略は出来るので人材を育てる事を大切にしていきたい。▪
小売業：燃料	現在我が社は自分（経営者）に部下がついてきてくれていると思われるので、生涯現役を貫こうと考えている。▪
小売業：燃料	次代の経営は現業の維持、発展をめざしつつ、多様に化する社会のニーズに的確に対応出来る対応力が求められる。現経営資源を有効に活かした経営力を持ってほしい。▪
小売業：燃料	後継者に事業承継をしていく中で自己啓発ができる訓練とか、経営者としてのセンスが身につける施設とか学校へ出す事も考えている。▪
小売業：衣服・身の回り品	すべての地域において、少子高齢化、人口減少が企業の最重点課題。今のところ県外シェアの拡充をすすめているが、2020年の東京五輪後の政策が経済全体の浮沈のカギだと思う。しばらく、10年～15年は頑張らねばと気合が入る。▪
小売業：自動車	若手社員が常にプラス指向で、情熱を持ち又自分の仕事に誇りを持ち続けられるよう指導育成したい（※仕事の面白味を身につける）▪
小売業：自動車	世の中全て競争、規制緩和のやりすぎで強い者勝ちでありすぎる。▪
小売業：自動車	人材獲得競争に勝つこと。消費人口の減少を見据えて新規事業展開も常に可能性を探っていきたいと考えている。▪
小売業：その他	創業社長の影響が大きいので、後継者がトップに立ったときに新しい組織として統制がとれるか否かを不安に感じている。▪
小売業：その他	出版業界の未来はかなり絶望的な状況なので事業転換を模索中▪
小売業：その他	自社の近未来について非常に厳しいと感じており、いかにして多角化から事業転換へのシフトをはかるか、それが最も重要で難しい課題であると思う。▪
不動産・物品賃貸：不動産業	5年以内に上場を目標としている。▪

不動産・物品賃貸：不動産業	近未来に向けての目標と課題は、第一に人材の育成。営業的要素が強い当業界にあって当社も人材の育成強化は不可決。これまで中々この点かと思うように進められなかったが、現在は注力している。人材が人財に変わるレベル迄育成出来、定着させられればおのずと目標は達成していけると思う。▪
不動産・物品賃貸：不動産業	世界全体の保護主義的な風潮による世界景気の衰退を危惧▪
運輸業：道路貨物運送	好きで始めた仕事。また、私と同じ様に、好きで、集まった従業員、好きな仕事が嫌いにならない様に！！「好きだから伸ばせる力」、楽しく仕事をして家族を守る。我が社は、創業7年目だが、退職者はゼロである。
運輸業：道路貨物運送	社員皆で意見を出し合え、本気でぶつかり合い、共に成長していける会社にしていきたい。人の出会い、つながりを一番大事にできる社員を後継者にしたい。▪
運輸業：道路貨物運送	1、若手経営者へ事業承継していきたい。2、業界的に運転手不足が多いといわれているなか、定着率が高くなって来ている当社にはチャンス の時代と思われる。▪
運輸業：道路貨物運送	トップが社員、社会、仕事に対して前向きに考え、行動できるかがポイントとなる。▪
運輸業：道路貨物運送	M&A等条件があえば積極的に行ってみたい。▪
運輸業：道路貨物運送	既存顧客の満足度を上げることにより、一層のシェア拡大、収益向上を目指す。▪
運輸業：道路貨物運送	相続、事業承継を経験して、株や社内体制の見直し等の対策の必要性を感じた。決して明日からやろうと思ってもできないことなので、早めの対策を行っていきたい。▪
運輸業：道路貨物運送	当社は父から私へと2代目になり急成長してきたが、私の息子へのバトンタッチはまだ早いと思っている。出来ればここで、他人の経営者を1人でも入れたいのだがなかなか信頼できる者がいないのが現状である。▪
運輸業：道路貨物運送	相続という形で経営権を承継するのではなく、利益が社会貢献のために使われる会社として存続するために、新しい事業承継方法はないか模索している。▪
運輸業：道路貨物運送	新しい視点をもってより安定した企業にしたい。▪

運輸業：道路貨物運送	私が30代という事もあり、特に準備はしていないが、明日の健康の保証はないので、いつでも売れる会社でありつづける事に主眼を置いている。 ▪
運輸業：道路貨物運送	自己資本の充実を目指す。 ▪
運輸業：道路貨物運送	将来この事業（運送業）を息子に継いで良いものか悩ましい所。事業の多角化なり転換を早急に検討したい。 ▪
運輸業：道路貨物運送	経営者が独裁制に走らないようにする人間が必要である。もしくはその重要性に気づける経営者が優れているということ。←企業とは、一人で成り立つものではない！！ ▪
運輸業：道路貨物運送	社員一人一人が主体性を持ち、誰もが入社したい会社、業界にしていくこと。社員とその家族が笑顔になり、取引先、地域社会、日本、世界も笑顔になっていくこと。 ▪
運輸業：道路貨物運送	現状のコンテナ輸送は安定した輸送体制が困難でムラやヤード待ちが多く回転率が悪い。当然料金も低く、経営が徐々に厳しくなっている。 ▪
運輸業：水運	安定した経営状態が続いていき従業員の生活もきちりと安定したものとなることに留意している。 ▪
運輸業：水運	後継者は既に仕事をやっている。あとは相続税対策のみ。 ▪
運輸業：水運	自分自身で出来る範囲内の事業、仕事は十分にやって来たつもり。後は後継者に任せる。 ▪
サービス業：対事業所サービス業	創業社長が40代前半の為、事業承継は考えていないものの、優秀な若手数名（血縁なし）に平日より経営のノウハウを教えている。会社は10年で売上25倍と大変順調ですが、常に危機感を忘れず取り組んでいる。 ▪
サービス業：対事業所サービス業	あせらない事、確実に1つずつ。 ▪
サービス業：対事業所サービス業	事業承継は考えているが、もっと良い人材がいれば、その方に承継を考える。若しくは、良い条件があれば事業譲渡も含めて考える。 ▪
サービス業：対事業所サービス業	経営者後継については社員の中から適任者に就任してもらう予定。 ▪
サービス業：対事業所サービス業	代表変更して間もないので、次の事業承継より、現状が重要と考えている。 ▪

サービス業：対個人サービス業	少子高齢化による労働者人口の不足に対応する手段として、①女性②シニア③障がい者④外国人⑤ITを検討している。①～③は手がかりがつかめているが④は未着手⑤はその進捗についていくのが大変という状況である。
サービス業：その他	強い会社になる。そして従業員にとって良い会社になる。成長軌道を作り上げる。
サービス業：その他	将来機械や人工知能で代替可能な業種でもあり創造性やコミュニケーションがより求められる仕事を担うように思われる。
サービス業：その他	単独企業で伸びることは無理がある。同業者と融合することにより企業を強くし、社員の個性を伸ばしたい。
サービス業：その他	実子でも後継者としてふさわしくないと判断すればM&Aを考える。
サービス業：その他	40年の歴史を無駄にせず、その実績を今後活かしていきたい。
サービス業：その他	①事業安定化の為新たなビジネスモデルの構築（多角化）②その他の自己資本の充実（現行ビジネスモデルの生産性向上）③組織力の強化（人材育成）。
情報通信業：情報サービス	現経営陣（役員）は、創業以来の仲間で15年経っている。その中から後継者を指名するのか、全く新しい人に（外部からのスカウト）委ねるのか？とても苦慮している。

本資料は情報の提供を目的としており、投資勧誘を目的としたものではありません。投資判断の決定につきましては、お客様ご自身の判断でなされますようお願いいたします。