

中小企業事業承継支援セミナー開催



満席となったセミナー会場

百年続く 保険代理店を目指して

大阪代協

中小企業開拓の好機

参加者全員が認定資格を取得

大阪代協(山中尚会長)は、2月4日午後3時から、大阪駅前第二ビル15階イオンコンパスト会議室で、「百年続く保険代理店を目指して」中小企業の事業承継支援におけるプロ代理店の役割とは?」をテーマに中小企業事業承継支援セミナーを開催した。講師を務めた損保ジャパン日本興亜リテール営業推進室代理店業務開発部長の粕谷智氏、アンドビス(株)アドバイサーサポート課の星野創氏は、地域の中小企業に寄り添うプロ代理店としてどうあるべきかを熱弁。参加した56名は熱心に耳を傾けた。

講演に先立ち、山中会長が「本日は、粕谷様と星野様に中小企業の事業承継支援等について代理店としてどう関わって行くかについてお話しただく。セミナー最後には、パトンス認定コーティネーター資格取得の講習を設けている。今日はぜひとも皆様に資格取得者となって帰っていただき、



山中会長

今後の活動に役立ててほしい」と挨拶。第一部では、粕谷氏が「地域の中小企業に寄り添うプロ代理店を目指して」中小事業者・中小企業の事業承継における保険代理店の役割」と題して講演を行った。中小企業は、2025年には経営者が70歳以上の企業が64%、後継者不在の企業が127万社、廃業を余儀なくされる企業が83万社になるといわれている(2025年問題)。現状でも廃業は年間約3万社にも及び、しかもその5割が黒字企業であり、そこには事業承



粕谷氏

継の問題が大きく関わっている。同氏は、「地域の中小企業にとって、事業承継は経営継続要素として非常に重要な問題となっている」と述べ、その上で「代理店がこの問題に関わっていくことは代理店経営にとっても非常に重要である。放置している状態は後継者との関係構築が図られず、既存契約が事業承継後に肩代わりされるリスクがある。また、廃業や他者を通じてのM&Aとなれば契約の消滅あるいは乗換えのリスクもある。代理店が積極的に関与し適切に支援していくことで企業経営継続が可能になれば、こうしたリスクは軽減される。ある調査研究によると、4割近くの経営者は相談相手がないと答えている。そういった意味でも代理店の役割は大きい」と訴えた。また、「現在は代理店にとって中小企業開拓の好機である」と強調。国

(損保版)

第1~4月曜日発行
発行所 新日本保険新聞社
大阪市西区堀本町1丁目5-15
(郵便番号550-0004)
電話 (06) 6225-0550 (代表)
FAX (06) 6225-0551 (専用)
購読料 1か月2160円
(消費税、送料込み)

©新日本保険新聞社 2019

シンニチ保険Web

www.shinnihon-ins.co.jp

購読者専用バックナンバー
閲覧パスワード

eccentric

2019年4月1日 AMまで

※偶数月の第一月曜日正午ごとに変更

は事業承継問題対策を重視し、昨年4月から中小企業の非上場株式会社(自社株)に係る相続税・贈与税の特例事業承継税制を施行し、今年から個人事業主にも同様の税制措置を設けるなど、様々な対策を図っていることを挙げた。「税理士をはじめ、事業承継ビジネスに取組み各セクターの活動は活発になっている。特に特例税制を受けるための事業承継計画の提出期限は2023年3月末だけに早期の対応が求められる。一方、この問題に取り組んでいる代理店はまだまだ少ない。今真剣に取り組めば自社のポ

ジションを上げられる状況にある。第2部で紹介するパトンスの活用もその一つ。代理店がM&AコーティネーターとしてM&Aアドバイザーに情報をつなげば紹介料や報酬を確保し、新たな「自社の強み」を発信してほしい」と締めくくった。



星野氏

第2部では、星野氏が「廃業を余儀なくされる顧客をプロ代理店が救

う方法」(パトンスである「とき革命」)をテーマに講演した。同氏は、事業承継を救う手段としてM&Aがあり、最近ではWeb上で企業が売り出されている時代であることを紹介。アンドビス社が運営するパトンス(Batons)について説明し、「認定コーティネーターを名乗り、廃業する必要がある」という認知度向上を図っていきましよう」と呼びかけた。第3部では、参加者全員がパトンス認定コーティネーター資格問題に挑戦し、全員が合格、資格を取得した。