

『事業承継の安心手引』（平成25年度税制対応版） ご購入者様アンケート 集計結果のご報告

株式会社アール・シップ

【アンケートの対象】

『事業承継の安心手引』（平成25年度税制対応版）をご購入頂いた金融機関様やその他法人様

◇アンケート発送数：20法人様

【備考】

◆アンケートを発送した20法人様の内訳と購入部数

種別	法人数	購入部数	部数内訳
地方銀行	10	7,359	2,000部(1行)、1,000部(4行)、500部(2行)、500部未満(3行)
第二地方銀行	6	2,210	1,000部(1行)、500部(2行)、500部未満(3行)
信用金庫	3	2,700	2,000部(1金庫)、500部(1金庫)、500部未満(1金庫)
その他法人	1	300	
計	20	12,569	

◆アンケート発送先以外で、ご購入頂きましたその他の法人・個人様と購入部数

種別	法人等の数	購入部数	備考
信用金庫	1	1,000	
執筆関係法人	2	2,500	
その他法人	2	26	
個人	1	2	
計	6	3,528	

◆発行部数と実売部数(購入部数)

発行部数	17,000
実売部数(購入部数計)	16,097

【備考】

※在庫：約300部(2013年12月末日現在)

※金融機関等への見本贈呈・特定法人・個人への寄贈：約600部

◆実売部数内訳

種別	法人等の数	購入部数	部数割合	部数内訳
地方銀行	10	7,359	45.7%	2,000部(1行)、1,000部(4行)、500部(2行)、500部未満(3行)
第二地方銀行	6	2,210	13.7%	1,000部(1行)、500部(2行)、500部未満(3行)
信用金庫	4	3,700	23.0%	2,000部(1金庫)、1,000部(1金庫)、500部(1金庫)、500部未満(1金庫)
その他法人	3	326	2.0%	
執筆関係法人	2	2,500	15.5%	
個人	1	2	0.01%	
計	26	16,097	100.0%	

【アンケート実施期間】

◇アンケート発送：2013年9月29日(金融機関様) & 10月14日(その他法人様)

◇アンケート締切：2013年10月25日

【アンケート回収数】

11法人様分(回収率：55%)

※電話ヒアリングのみの9法人様を除く。

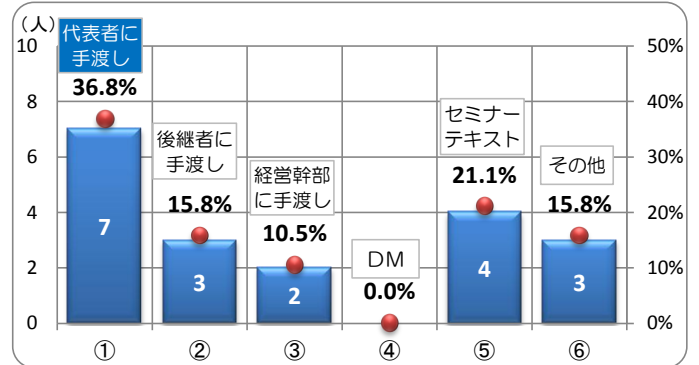
Q1. 『事業承継の安心手引』をどのように活用されましたか？ 該当する項目に☑をご記入ください。（複数選択可）

- ①法人顧客の代表者を訪問して手渡した。
- ②法人顧客の後継者を訪問して手渡した。
- ③法人顧客の経営幹部等を訪問して手渡した。
- ④法人顧客の代表者に送付（DM）した。
- ⑤相続・事業承継等の相談セミナーのテキスト関連参考資料として配布した。
- ⑥その他

(回答11法人)						
①	②	③	④	⑤	⑥	計
7	3	2	0	4	3	19
36.8%	15.8%	10.5%	0.0%	21.1%	15.8%	100%

【⑥その他】

- 行員向け研修の際、参考資料として配布した。
- 行内研修で受講者に配布
- 営業店で顧客説明資料としての利用や自己啓発に利用してもらうために配布した。



Q2. Q1で①、②、または③とお答えした方にお尋ね致します。

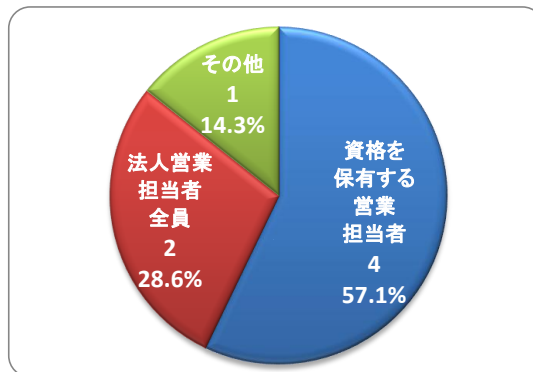
法人顧客を訪問された方は、どのような方ですか？ 該当する項目に☑をご記入ください。

- ①ファイナンシャルプランナーや中小企業診断士などの資格を保有する営業担当者
- ②法人営業担当者全員（保有資格にはこだわらない）
- ③その他

(回答7法人)			
①	②	③	計
4	2	1	7
57.1%	28.6%	14.3%	100%

【③その他】

- 法人営業担当者



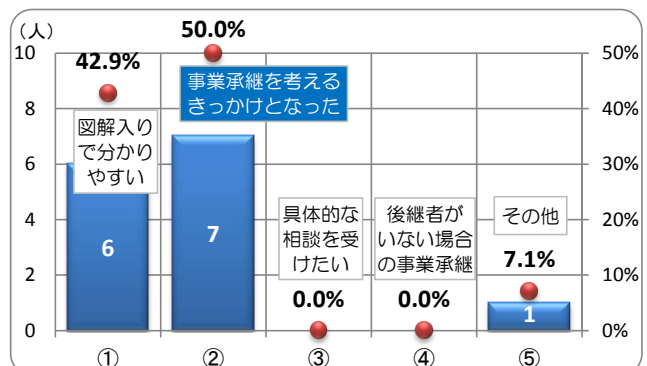
Q3. 配布先からの反響はいかがでしたか？ 該当する項目に☑をご記入ください。（複数選択可）

- ①図解入りで分かりやすい。
- ②事業承継を考えるきっかけとなった。
- ③今後、具体的な相談を受けたい。
- ④後継者がいない場合の事業承継について、代表的な事例を知りたい。
- ⑤その他

(回答10法人)					
①	②	③	④	⑤	計
6	7	0	0	1	14
42.9%	50.0%	0.0%	0.0%	7.1%	100%

【③その他】

- 特になし



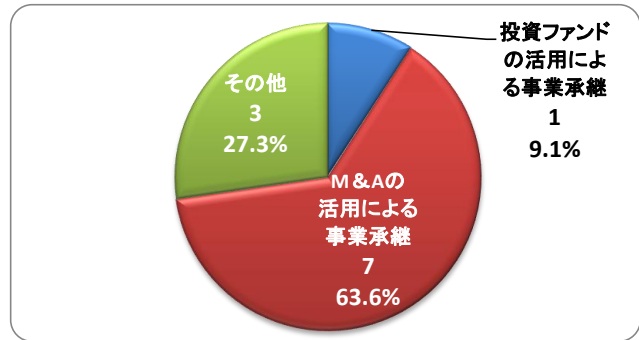
Q4. 法人顧客がご要望される・ご関心をお寄せになると思われる新規事例・事例に☑をご記入ください。(複数選択可)

- ①投資ファンドの活用による事業承継
- ②M&Aの活用による事業承継
- ③その他

(回答10法人)			
①	②	③	計
1	7	3	11
9.1%	63.6%	27.3%	100%

【③その他】

- 持株会社方式による事業承継
- 投資育成を活用した事業承継
- 財団法人を活用した事業承継
- 本テキストでは、太陽光発電投資に関する部分に関心があった。



Q5. 図解や解説、表現、デザインについてお聞かせください。

◆図解や解説、表現、デザインについて、該当する項目に☑をご記入ください。

1. 図解

- ① とてもわかりやすい
- ② わかりやすい
- ③ ふつう
- ④ わかりにくい
- ⑤ とてもわかりにくい

(回答11法人)					
①	②	③	④	⑤	計
2	7	2	0	0	11
18.2%	63.6%	18.2%	0.0%	0.0%	100%
81.8%		0.0%			

◆改善した方が良いとお感じになられたこと (回答2法人)

- 特になし
- 特になし

2. 解説・表現

- ① とてもわかりやすい
- ② わかりやすい
- ③ ふつう
- ④ わかりにくい
- ⑤ とてもわかりにくい

(回答11法人)					
①	②	③	④	⑤	計
3	5	2	1	0	11
27.3%	45.5%	18.2%	9.1%	0.0%	100%
72.7%			9.1%		

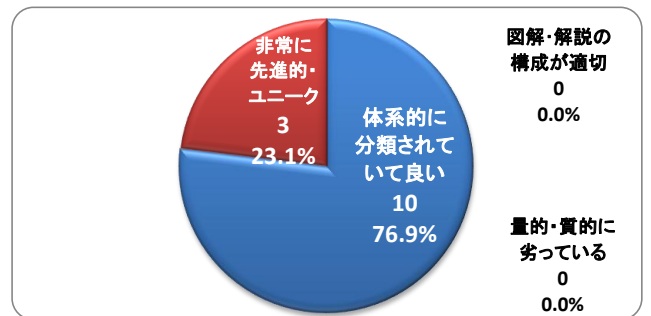
◆改善した方が良いとお感じになられたこと (回答2法人)

- 既にご指摘させていただきましたので特にごさいません。
- 特になし

3. 事例・事例(複数回答可)

- ① 体系的に分類されていて良い
- ② 図解・解説の構成が適切
- ③ 非常に先進的・ユニークである
- ④ 類書に比べて量的・質的に劣っている

(回答10法人)				
①	②	③	④	計
10	0	3	0	13
76.9%	0.0%	23.1%	0.0%	100%



◆改善した方が良いとお感じになられたこと (回答2法人)

- ケーススタディがあるとわかりやすい。
- 特になし

4. 表紙デザイン

- ① とても良い
- ② 良い
- ③ ふつう
- ④ あまり良くない
- ⑤ とても悪い

(回答11法人)					
①	②	③	④	⑤	計
4	3	4	0	0	11
36.4%	27.3%	36.4%	0.0%	0.0%	100%
63.6%			0.0%		

◆改善した方が良いとお感じになられたこと (回答2法人)

- 特になし
- 特になし

5. 本文のデザイン構成

- ① とても良い
- ② 良い
- ③ ふつう
- ④ あまり良くない
- ⑤ とても悪い

(回答11法人)					
①	②	③	④	⑤	計
3	5	3	0	0	11
27.3%	45.5%	27.3%	0.0%	0.0%	100%
72.7%			0.0%		

◆改善した方が良いとお感じになられたこと (回答2法人)

- 特になし
- 特になし

【TELヒアリングの主なご回答と弊社の対応】（回答11法人）

◆研修後に企業オーナーに配布することについて

- 当小冊子の採用法人については受講料原則無料とのことなので、辻・本郷税理士法人に研修を依頼しました。

(1) 対象者は渉外担当者50名強。

(2) カリキュラム

①6名の講師による事例研究。

②受講者が事案を持ち寄り、小グループで情報・意見交換。

(3) 午前10時～午後5時まで、充実した研修内容だった。

(4) 研修効果：

受講者は、当小冊子を企業オーナーに持参、会話や提案のキッカケとなったと好評。なかには、他の税理士法人に依頼したばかりとの例もあったが、事業承継のニーズがあることを実感でき、他社への提案をしやすくなった。

◆配布先の選定が難しい

- 配布した先では、事業承継の動機付けとなったとの感想があったので継続して活用したいが、配布する要員が多くないこと、および**配布先の選び方が難しい**ことなどからあまり多くの部数を来年度採用することは考えにくい。

- 適切な配布先の選定が難しい。

→ 配布先の選び方が難しいということについては、60歳以上の堅実経営のオーナーであれば、事業承継のニーズはどなたでも潜在的に持っている筈なので(後継者不在の場合はM&Aなど)、基本的には全ての高齢者オーナーが対象になると考えて良いのではないのでしょうか。大切なのは、むしろ事業承継について考えるべきことに気付かせる“動機付け”が必要であると考えております。次年度版では、目次のあとに動機づけを促す内容を新たに載せる計画です。

⇒ なるほど。

⇒ それは良いですね。

◆「投資育成会社の活用による事業承継」を次年度版の実例に追加する案について

- 当行を通して投資育成会社を活用してもらおうと、ビジネスマッチングの手数料収入が入るので、一つの手段として紹介して欲しい。

- 新規事例としての投資育成会社の活用については、やや疑問を感じる。当行では関係子会社のコンサルタント会社に委ねる扱いとしている。

→ 投資育成会社の活用については、そのメリットはもちろんのこと、デメリットについてもしっかりと記載する必要があると考えます。

⇒ そうして頂くと助かります。

◆①投資ファンドを活用した対策とか、②後継者不在の場合のM&Aの実例を追加する案について

- 是非、実例として挙げて欲しい。

◆「後継者の心構えや経営・行動力の鉄則についての“直言”」を次年度版に載せる案について

- 大いに結構ですね。期待します。