

東北公益文科大学後援会 連携講座
令和6年度（2024年度）大学院公開講座
「特別セミナーb（庄内地域の課題解決と企業経営～事業承継を考える～）」
実 施 報 告 書

令和6年9月26日
科目担当教員 広崎 心、小野 敦
研究科運営委員会

◆連携組織

東北公益文科大学 後援会

1. 科目の到達目標

- ・事業承継と戦略的提携のメリット・デメリットを理解する。
- ・立場の違いから事業承継を行うことのメリット、デメリットについて理解する。
- ・事業承継を行う際のテクニカルな要素について体感的に学修する。

2. 日程・授業内容・登壇者

日程	回	授業内容	登壇者
6月8日（土）	1	ガイダンス、受講生の自己紹介	
	2	ウォーミングアップ： ビジネス雑誌記事を用いたグループディスカッション	
	3	デューデリジェンスの重要性について	コメンテーター 朴文秀氏
6月22日（土）	4	事業譲渡に対する双方向からの話題提供① 事例紹介・問題定義とグループディスカッション	話題提供 庄内地域企業3社 ファシリテーター 上野隆一後援会会長
	5	事業譲渡に対する双方向からの話題提供② 事例紹介・問題定義とグループディスカッション	
	6	然るべき承継の在り方について① パネルディスカッションからの問題定義と グループディスカッションによる解の探求	パネリスト 上記話題提供企業3社 ファシリテーター 上野 隆一 後援会会長
6月29日（土）	7	事業承継を受ける側からの視点① 「競合分析とシナジーの創出」 問題定義とグループディスカッションによる解の探求	コメンテーター 朴 文秀 氏
	8	事業承継を受ける側からの視点② 「契約交渉における重要要素について」 問題定義とグループディスカッションによる解の探求	コメンテーター 朴 文秀 氏
	9	然るべき承継の在り方について② 問題定義とグループディスカッションによる解の探求	
7月6日（土）	10	事業承継を受ける側からの視点③ 「既存市場での収益確保の方法」 問題定義とグループディスカッションによる解の探求	コメンテーター 石井 智久氏
	11	事業承継を受ける側からの視点④ 「組織や文化の融合方法・経営者としての自分との葛藤」 問題定義とグループディスカッションによる解の探求	コメンテーター 石井 智久氏
	12	然るべき承継の在り方について③ 問題定義とグループディスカッションによる解の探求	コメンテーター 石井 智久氏
7月20日（土）	13	事業承継やM&A仲介を業とする企業からの視点① 「仲介企業の活用法と評価ポイント（親族・社員承継）」 問題定義とグループディスカッションによる解の探求	コメンテーター 山形銀行
	14	事業承継やM&A仲介を業とする企業からの視点② 「仲介企業の活用法と評価ポイント（第三者承継）」 問題提議とグループディスカッションによる解の探求	コメンテーター 山形銀行
	15	全体の振り返り	

3. 受講者

16名

(院生1名、学部生5名、企業経営者5名、金融機関職員2名、経済団体職員2名、自治体職員1名)

4. 受講者からのコメント（抜粋）

- ・事業承継をする側・される側・仲介役の3つの視点から見ることで、それぞれが抱える悩みを考えることができた。実際の事例であるため、ディスカッションでも答えがたくさん出せるものもあれば、どのように解決したら良いかわからない問題もあった。理解があまりできなかった問題も、今後更に知識をつけて、解答が出せるようになりたい。
- ・庄内の事業紹介について「生の声」や事例を講義で聞き、金融機関として改めて積極的に取り組んでいく必要性を感じた。
- ・事業紹介やM&Aは注目されており、(金融機関職員として)お客様の需要は高いものを感じる一方、実務はどうすればよいか、何を学べば良いかが分かっていなかった。リアルケースを知ることで共通項を見つけ、必須知識を身に付けなければと感じております。アンテナを高く張り、地域内での成約につながるような事例を作っていきたい。
- ・経営者の皆様と一緒に庄内の大きな課題を考えることは貴重だった。学生の皆様の若い意見・考えにも触れることができて良かった。
- ・資料がとても参考になり、目を覚ましていただいた感覚でした。承継を無事に行い、次のステージに移っているところについて、様々な学びがあった。この地域課題(事業承継の必要性)をいかに地域の多くの経営者等に理解していただき、可能な限りひとつでも承継されていくか、何かできることはあるのか、考えていきたいと思った。
- ・プライベートなこともオープンに話してくださったので、事業承継について具体的にイメージが湧いたし、苦勞なさって今があると思うと尊敬しかありません。廃業意向も多いと思うが、今後の中小企業の発展のために事業承継を頑張ってもらいたい。
- ・地方都市に大学院があつて、社会人で専門知識が得られることはすばらしいと思う。多くのビジネスマンに利用してもらいたい。
- ・予想以上の成果のある講義でした。20代から70代が現実の課題に対して語り合える期間はあまりない。
- ・第2回目までで、受講料30,000円の価値があると感じた。わずかの受講生だけで留めておくことは大変にもったいないと感じた。
- ・第2弾も企画してください。このセミナーは全国レベルの内容で稀有である。こうした知的財産が庄内・鶴岡にあることは県民の財産であるので、大切に継承していく必要がある。

5. 評価

(1) 科目担当者より

大学生・大学院生、企業経営者、商工会・金融機関職員だけではなく、コンサルティング実務者など、年齢も経験も異なる参加者が集まった。なかでも事業承継支援を主たる業務としている受講生からは、今まで気づかなかった方法や思考が多々あったとのコメントをいただいた。また、開催中の7月1日に受講者2名が所属する庄内銀行と鶴岡信用金庫が「事業承継、M&A業務に関する提携」をプレスリリースしており、時代と地域のニーズに応えた企画であったことを改めて認識した。

グループワークでは、金融機関希望者を中心に参加を募ったこともあり、院生・学部生が他の授業で修得したスキルを元に書記やグループを代表したプレゼンテーションなどを行った。ワークの潤滑油になるだけでなく、受講生からも高い評価を受けることができた。

地元企業の経営者を中心に講師を招へいたため、身近な話題が中心になったこともあり、ディスカッションが大いに盛り上がった。また、本学卒業生である山形銀行・秋場宏大氏が登壇したことは感慨深かった。

(2) 総括

登壇した企業経営者の方々に事業承継の実際を深くお話しいただいたこと等により、受講者の満足度が高いことが授業後のコメントからうかがえる。後援会からの支援により、非常に充実した講座を開催することができた。