

リフォーム会社の事業承継実践セミナー

55歳以上の経営者必見！

事例から学ぶ『大承継時代』の3つの対策

【日時】 2026年1月19日（月） 16:00~17:00

【会場】 ジェルコ本部 会議室

【形式】 ウェビナー

【会費】 無料

ジェルコ
会員限定

セミナー開催の背景

リフォーム会社の使命の1つは「存続」。お客様を守り、従業員も守ることですよね。でもいずれ社長は引退して誰かにバトンを渡さないといけなくなります。そのバトン、誰に渡しますか？親族継承ができなかったらどうしますか？番頭さんは？会社が強いうちに考えるか、強くしてバトンを渡さないか受け手はそうそう見つからないのではないのでしょうか。だいが古いですけど、事業承継を考えるのは、そうです、「今でしょ！」

今回は建設業に特化して500社の事業承継（M&A）実績を持つシードコンサルティングさんと業務提携をして、ジェルコが事業承継窓口を設置することになりました。

セミナーは全4回を予定していて、その第1回目はまずはキックオフセミナーとして、以下の内容で進めていきます。ウェビナー形式なため、主催者以外は参加者がわからないので安心して受講できます

第1回 キックオフセミナー

1部 なぜ今、ジェルコが「事業承継」に取り組むのか

リフォーム業界の現状：高齢化、人手不足、物価高による資金難。・過去最大の廃業数へ。しかし市場には「伸びしろ」がある。・ジェルコの使命：会員 企業の社員、家族、お客様を守り、業界を発展させること。・シードとの連携意義：建設業特化500社の実績×M&A専門会社の知見。

2部 国も本腰！中小企業支援の最前線と「3つの選択肢」

国の支援策：事業承継税制、M&A補助金など、予算を使った支援が加速中。・大承継時代の3つの道：①親族内承継 ②社員承継 ③第三者承継（M&A）。・M&Aのリアル：年商3～5億が主戦場。赤字・債務超過でも可能性はある。・放置のリスク：最悪のケース（倒産・清算）を避けるために。

3部 「何から始めればいい？」への答え

問題の本質は「何が問題かわからない」こと。・縦割り専門家（税理士・銀行）の弊害と、シードの「ワンストップ診断」の強み。・会社の「人間ドック」を受ければ、処方箋（対策）が見えてくる。・「緊急ではないが重要」なこの課題に、今着手すべき理由。

4部 ジェルコ相談窓口の開設

「まずはジェルコにメール一本」から。秘密厳守の安心フロー。・漠然とした相談で構いません。そこから専門家が整理します。・質疑応答。



事業開発統括委員会
委員長 石原 直之氏



(株)シードコンサルティング
代表取締役 岡田 聡 氏

お申込みこちらから

https://us02web.zoom.us/webinar/register/WN_LMQ1g4oJSIqk91XAYPSKxw

※お申込みされますと、セミナー前にZoomの招待案内をメールにて送付します。