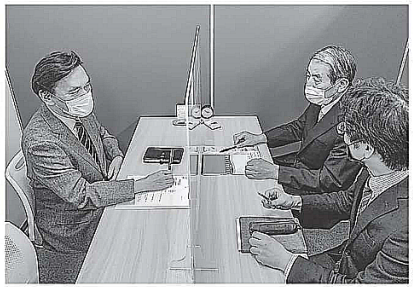
事業承継 円滑、確実に

昨年度、328件相談受け付け

経営者の高齢化が進み、後継者が見つからないまま廃業する中小企業・小規模企業が増えている。せっかく培われた技術やノウハウが途絶えるだけでなく、雇用が失われ地域経済に与える影響も大きいことから国は事業承継や企業の合併・買収（M&A）につなげる後押しに乗り出している。兵庫県で、その中核を担うのが、2021年4月に神戸市内に発足した兵庫県事業承継・引継ぎ支援センターだ。同センターに具体的な取り組みの内容を聞くとともに、神戸大学経済経営研究所の家森信善教授に事業承継を円滑に進めるためのポイントを尋ねた。

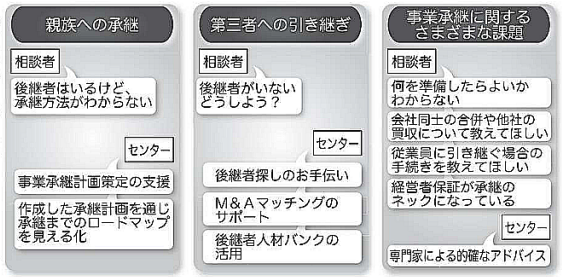
兵庫県事業承継・引継ぎ支援センターは「産業競争力強化法」に基づき、神戸商工会議所が国から委託を受けて、事業承継（M&Aを含む）を支援する公的な相談窓口として創設された。一社でも多くの企業や事業を存続させるため、事業承継の情報や知識を提供して啓発に努め、対象会社の掘り起こしを進めている。



事業承継の無料相談に応じる「兵庫県事業承継・引継ぎ支援センター」のスタッフ（左）＝神戸市中央区港島中町

親族内で事業承継を考えている経営者に対しては、事業承継の最適な時期を明らかにした上で、これまでの事業の取り組みや経営理念、さらには今後の事業計画を承継予定者とともに共有しながら、事業承継について具体的な道筋となる考える計画策定を支援する。

第三者による事業引き継ぎについては、会社を譲り渡したい会社と、譲り受けたい会社の情報を匿名にした上で、全国規模で共有しているデータベースに登録し、マッチング支援を行っている。また、公認会計士、税理士、中小企業診断士などの専門家をそろえ、事業承継に関わる多様な支援も行っている。



発足初年度の昨年度は328件の相談等を受け付けた。内訳は親族内承継等を考えている会社が115件、事業譲渡希望者が106件、事業譲り受け希望者が107件だった。

親族内承継の相談事例では、経営者の息子から「事業を承継したいと考えているが、どのようなことから取り組んだらよいか」といった相談も寄せられたという。この事例では、両親ともに当初はサラリーマンとして安定した生活を送る息子の承継に反対し、廃業する予定でいたという。相談後、センターの専門家が間に入り、会社の強み、弱み、仕事のやり方などを親子間で共有し無事、息子への承継が完了した。赤字続きだった事業も承継後、仕入れの改善や売り上げ拡大を図るなどにより、回復の兆しが見られるという。

また、マッチングの事例としては、コロナ禍で経営が厳しくなった民宿から譲渡したいと希望があり、異なる業種で新事業展開に取り組む企業が譲り受けたという。他にも、後継者のいない歯科医から事業に必要な設備ごと譲り渡したいとの案件についても譲渡が成立した事例もある。患者が引き続き治療を受けられることになり地域医療と雇用が守られた。

本年度は姫路や阪神、豊岡、淡路地区にもサテライトの相談拠点を設けることにしている。同センター統括責任者の津吉一弥氏は「後継者不在の事業者でも廃業以外の選択肢があります。相談は無料なので気軽にセンターを活用してほしい」と話している。

姫路、阪神、豊岡、淡路地区 相談拠点設立へ

神戸大学経済経営研究所 家森信善教授 インタビュー

事業承継 成長の契機に

―なぜ事業承継の重要性に注目が集まっているのか。

東京商工リサーチによると、社長の平均年齢は62・5歳で、70代以上の構成比が31・8％。高齢な社長の企業ほど、経営不振の比率が高いのが実情だ。また、高齢者は必然的に引退せざるを得ず、せっかく価値を持っている企業であるのに後継者が見つからないために休廃業が続出してしまう恐れがある。帝国データバンクの調べによると、後継者不在の企業が6割強を占めており、後継者へのバトンタッチを後押しする取り組みが求められる。事業承継を企業の第2創業と位置づけられれば成長の起爆剤になりうるし、それが地域経済の成長にもつながる。

―事業承継において注意すべき点は。

事業承継そのものを目的化してはいけない。事業承継を成長のチャンスにすることが大事だ。事業承継が行われても、後継者の準備が不足していると企業価値向上のチャンスを失うことになり、むしろ経営の弱体化のきっかけになってしまうことも心配される。

事業承継を推し進める上で大きな障害となっている経営者保証については、一部の金融機関では原則外すようになっている。国は事業承継税制（時限措置・2028年までに実施）、事業承継・引き継ぎ補助金、事業承継のための融資・保証制度などの取り組みを進めている。そうした制度を知らない経営者が多いので、ぜひ相談してほしい。子どもなどの親族内承継に目が向きがちだが、従業員の中に意欲と能力のある人物がいれば選択肢が増える。

―事業承継を考えている経営者へのアドバイスを。

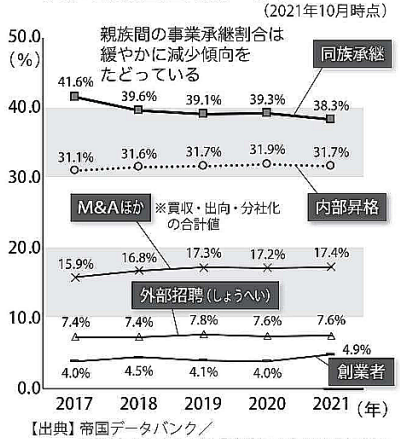
事業の価値を客観的に把握できていない経営者がいる。自己判断で「うちの会社は継いでもらうほどの価値はない」と諦めてしまわないことだ。M&Aで承継先が見つかった企業の経営者からは「まさか買い手が見つかるとは思わなかった」という声をよく聞く。事業承継の取り組みに着手するのが早ければ早いほど打つ手は増える。身近な金融機関や税理士に相談してもよいし、それに抵抗を感じるのなら事業承継・引継ぎ支援センターなどの公的支援組織を活用すべきだ。

一方で、金融機関や税理士など中小企業にとって身近な専門家側からも、積極的な関与をしてほしい。特に、経営者に事業承継の必要性、早めの準備の必要性について「気づき」を持ってもらうような働き掛けが不可欠だ。

事業承継は長期的な経営計画の中で進めていくことが望ましい。しっかりとした事業計画がなければ、後継者は承継する決断ができない。日ごろの経営力強化についても、経営者自身と支援者の二人三脚で進めていくことが大切だ。

諦める前に相談を 融資・保証制度など紹介

■ 後継者就任経緯別の推移



【出典】帝国データバンク／特別企画：全国企業「後継者不在率」動向調査

Kobe Shimbun NEXT
2022/04/28 10:55
https://viewer.kobe-np.co.jp/kobeepaper/print
1/1