

## 意欲ある後継者の事業承継を支援して 企業価値向上・長期取引につなげよう

2 017年（平成29年）7月、中小企業庁は今後5年程度を「事業承継支援の集中実施期間」と位置付けた。

このメッセージが意味するところは何か。この5年間に事業承継を必要とする企業に何が起るのか、金融機関はどう動けばよいのか——集中実施期間が始まってから1年が経過した今、改めて考えてみる時期に来ている。

### 事業継続を決めた企業に 早期に取り組んでもらおう

金融機関の行職員であれば「事業承継」という言葉を知らない者は、もはやいないだろう。目にしない日すらないかも知れない。それくらいこの言葉

現経営者退任後も企業と太くて長い関係性を築いていくには、後継者にアプローチしていくことが欠かせないだろう。

一般に、後継者の投資意欲は現経営者よりも旺盛なことが多い。そしてもちろん若い。加えて後継者のいる企業は概ね優良企業でもある。こうした企業の後継者を支援し、信頼関係を構築することができれば、長い期間、前向きな資金を使ってもらえるのである。

### 金銭面以外の支援が 差別化につながる

いま事業承継を支援する制度といえば、その多くは資金の補助や事業承継税制など金銭面から後継者を支援するものである。これらは実際に企業にとって大きな助けとなっているが、集中実施期間宣言から1年を経てもなお数十万者の事業承継を実感できない現状を踏まえ、こうした施策に事業承継を

の重要性は高まっている。しかし、いざ現場を見てみると「事業承継を終えた」あるいは「事業承継に取り組んでいない。中小企業庁は「数十万

### 長期取引実現のための アプローチ&支援



# 事業承継に 後継者と 関係づくり

## 特集

の中小企業が事業承継のタイミングにある」というが、この中には、すでに廃業を決定しているところも多く含まれる。また事業承継が重要なテーマであることは分かっているものの、何も着手していないという企業も少なくないのだ。

こうした現実を実感している行職員は多くないかもしれない。しかし、このままでは金融機関にとって重要な取引先数が大きく減ることが避けられない。

このような中で金融機関は何をすべきか。それは、事業承継ができる環境にある企業を囲い込み、前向きな資金を数多く使ってもらおうことだ。つまり、事業の継続を決めた企業に早期に事業承継を終えてもらい、その後の事業継続に必要な資金を自庫から借りてもらおうということである。

ここで考えなければならぬのが、「後継者との関係」だ。

「促す効果」「早める効果」まで期待するのは望みすぎといえるだろう。

さらにこれらの「金銭面からの支援」は、金融機関の順番を減らす。例えば2018年度税制改正では、自社株に係る贈与税・相続税が実質免除となったが、これは金融機関にとって納税資金という資金ニーズが減ることを意味している。

各金融機関は、金利競争を避けるため少しでも競合他行庫と差別化しようと、日々知恵を絞っている。そこで、ぜひ後継者に着目してほしい。後継者との間に信頼関係を築き、さらに失敗のないよう支えていけば早期の事業承継につながるし、それが自庫の取引拡大にもつながる。

本特集を参考に、後継者のサポートに取り組み、長期的な取引関係を築いていきたい。

（東都経営力向上センター・  
中小企業診断士 荒谷司聖）