

特集

早めの対策を促す！

事業承継のキホン

10年先を見据えたニーズ喚起&初期対応の提案

経営者の「最初の一步」を導くように支援しよう

金 融機関にとって、地元企業の未永い繁栄をサポートすることは重要なテーマだ。その意味で、企業の継続に欠かせない「事業承継」の支援は、金融機関の大切な役割だといえよう。

事業承継は一般的に、スタートから引継ぎまでに10年前後はかかるといわれる。金融機関は早い段階から取引先の事業承継の相談に乗ることで信頼関係を構築しやすくなり、それが息の長い取引につながる。

とはいえ、営業店で本格的な事業承継支援に取り組むのは簡単ではない。理由としては、⑦後継者探しから始まり事業承継の方法（親族内承継・社内承継・M&A）を選ぶまで時間がかかる、④後継者が決まっても、後継者の教育や経営者との意見の相違などの問題でスムーズにいかない、⑤そもそも事業承継

の本格的な支援は担当者の実績に反映されにくい——といったことが考えられる。

営業店では初期対応や会社の磨き上げを支援

ただし、「時間がかかる」「大変」「実績にならない」からと、営業店で支援に取り組みないというわけにもいかない。ではどうすればよいか。1つの方法として「経営者に最初の一步を踏み出させること」に焦点を当てて支援することが考えられる。具体的には次の2つに取り組む。

①事業承継に備えているか60歳以上の経営者に声をかける
高齢の経営者に対し、「事業承継への準備はお済みですか」と声をかけよう。まだ現役の経営者にそのような声かけはできないということであれば、「60歳以上の社長の皆様にお伺いしているのですか」などと加えればよい。

②事業承継でハードルとなる要因を紹介する

自社の譲渡や事業性資産の相続、後継者教育など、事業承継でハードルとなりやすい要素はある程度決まっている。こうした問題に早めに対応することが重要だと伝え、ニーズを喚起する。

①②の内容から事業承継ニーズをキャッチしたら、本部と連携。長期的なサポートのスタートとすればよい。

取引先の事業承継支援においてはもう1点重要なことがある。それは、会社の「磨き上げ」を行うということ。業績が悪い、借入れと経営者保証の負担が重い——そんな会社を継ぎたいとは思わない。経営改善を支援し、後継者が継ぎたいと思える会社になることも大切だ。これは金融機関が得意とするのは、積極的に取り組んでいきたい。