

事業承継の 第一歩は こう後押しする

経営者の心情を理解した
アプローチのコツ



金融機関に求められる事業承継支援とは

経営者の心理的ハードルを理解し 「量×質」の訪問活動に取り組もう

杉山建夫 スクラムコンサルティング／中小企業診断士

事 業承継……。文字どおり事業を現経営者から後継者へ承継するもので、一般的には一生涯のうちに幾度も経験するわけではない。それゆえ実態が分かりづらく、当事者や関係者が前のめりに取り組めないことも多い。

私自身、後継者だった経験がある。約50年前に私の父が設立したA社は、最盛期には約50人の従業員を抱える包装機械製造販売会社であった。そこへ私は、まったく畑違いである総合食肉ディーラーでの勤務経験を経て、かつ一歳違いの兄がいる状況で入社した。残念ながら会社は破産

という結末を迎えたが、中小企業診断士や事業承継士として活動する現在において、後継者であった経験は当事者間の心情理解に役立っている。

支援メニューは拡充も 心理的ハードルが阻む

「事業承継に関する実態アンケート」(2024年3月)によれば、直近10年以内に事業承継した現代表者の内69・3%が親族内承継であり、減少傾向とはいえ依然として親族内承継が多い(図表1)。

また同調査によると後継者不在企業の50・5%が黒字であり、それら企業が廃業を選

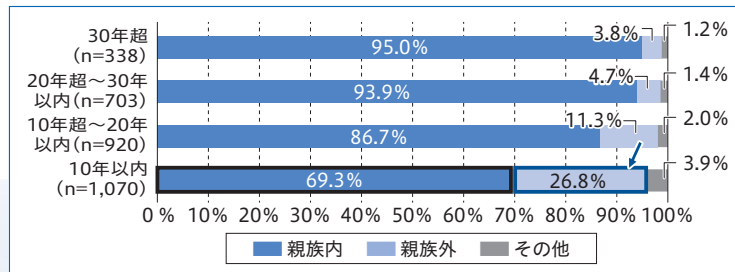
択した場合、金融機関への影響も少ない。

すなわち融資先の喪失に伴う収益悪化という要素と、地域発展や地域企業成長のサポートといった要素の両面において、金融機関のプレゼンスが失われるという脅威がある。

また、会社の成り立ちや株主構成など、普段聞けない事業者の実態把握ができる機会でもあることから、金融機関が事業承継支援に取り組む意義は大いにあるはずだ。

そのうえ以前と違って、現在は事業承継税制や事業承継・引継ぎ補助金、経営者保

図表1 現代表者が代表に就任した時期別の先代表者との関係



(出所)『事業承継に関する実態アンケート』調査結果(日本商工会議所)より一部抜粋

証改革プログラムなど、国や自治体による事業承継へのサポートメニューが潤沢だ。

そこで、疑問が生じる。このように事業承継の必要性が周知されており、かつサポートメニューも豊富である中、なぜ事業承継はなかなか円滑