

《 要 旨 》

■ 伝えたいことを一言で表現

- ・ 承継困難の直接的原因は中小企業経営者の普段からの準備不足。従って、この解消を促すことが必要である。背景には承継者候補の深刻な不足。従って、人材供給が増加する雇用環境を官民で創ることが必要である。
- ・ 承継か譲渡か等の形式を問わず、社会的には実質的な事業存続が重要。従って、事業存続の選択肢・形態の多様化が必要である。官民による多様化の創意工夫と、実現のための多様なサービス提供者の登場に期待がかかる。

■ 問題はどこで、どのように起きているか

《広義の中小企業の類型化》			
経営形態 規模	企 業	個人事業	備考（中小企業基本法の定義）
中小企業者	■第1類型 ・事業者数： 約42万社（10%） ・常用雇用者数： 約1,706万人（43%）	■第3類型 ・事業者数： 約12万者（3%） ・常用雇用者数： 約126万人（3%）	<業 種> <資本金額> <常用雇用従業員数> ①製造/建設/運輸業等 3億円以下 300人以下 ②卸売業 1億円以下 100人以下 ③サービス業 0.5億円以下 100人以下 ④小売業 0.5億円以下 50人以下
小規模企業者 （小規模事業者）	■第2類型 ・事業者数： 約136万社（32%） ・常用雇用者数： 約425万人（11%）	■第4類型 ・事業者数： 約231万者（55%） ・常用雇用者数： 約212万人（5%）	<業 種> <資本金額> <常用雇用従業員数> ①製造/建設/運輸業等 - 20人以下 ②卸売業 - 5人以下 ③サービス業 - 5人以下 ④小売業 - 5人以下
備 考 （開業の要件）	株式会社、合名会社、合資会社、合同会社等の登記	税務署への開業の届け出	

《問題の本質的性質》

- ・ 事業承継は事業体の所有と経営の双方が親族の影響下にあるファミリービジネスに固有の事象である。しかも中小企業の95パーセントはファミリービジネスである。中小企業の事業承継問題はこれら2つの本質的性質に起因する

《各類型の横顔》

- ・ 第1類型：地域の雇用を生み出す主力であり、かつ地域経済活動の主力となっている
- ・ 第2類型：地域の賑わいや経済的活力を生み出している
- ・ 第3類型：経営者が地域の名士・名望家として地域づくりに尽力している
- ・ 第4類型：コミュニティー密着の商売を営んでいる。多くが地方都市の商店街に所在しており商店街の衰退とともに減少している

《主な問題の所在》

- ・ 事業承継問題の主たる発生場所は第2類型と第4類型である。第1類型と第3類型では企業数にあまり大きな減少が見られないことを踏まえると、問題の大きさは相対的に小さい。

《事業承継の悩みの4つの典型パターン》

- ・ その1：ファミリー内に承継者候補としてふさわしい人物が何らかの理由で存在しない悩み
- ・ その2：ファミリー内に承継者候補がいてもファミリーや従業員、取引先などを含む利害関係者間で円満な納得が得られない悩み
- ・ その3：ファミリー内に利害関係者が納得する承継者候補がいるが、事業承継や個人財産相続で障害となる法的・制度的な悩み
- ・ その4：現経営者がファミリービジネスの維持に固執せず柔軟にファミリー外の人材採用や他企業への事業譲渡を視野に入れていくにも拘わらず、適切な引き渡し方法や相手が見つからない悩み。

■ 中小企業の事業承継はなぜ困難なのか

《原因分析》	《行政等による事業承継支援活動の課題》	《民間による事業承継支援ビジネスの課題》
<ul style="list-style-type: none"> ・ ファミリービジネスの世襲ありきの根強い意識が困難の根源である ・ 少子化によって承継者候補が絶対的に不足している ・ 明るい事業見通しを立てにくい、承継できる経営状況ではない ・ 普段からの準備、親子間のコミュニケーションが不足している ・ 事業承継に関する知識が不足している ・ 事業承継問題を他人に知られたくない意識が他者への相談を躊躇させる 	<ul style="list-style-type: none"> ・ よろず支援拠点、ミラサボ専門家派遣、事業引継ぎ支援センター、事業承継税制などの多くの支援機関、支援制度が整備されているが、知名度が低いことが課題である ・ 商工会、商工会議所は知名度は高いが、事業承継支援活動を行っている事実が意外と知られていないことが課題である ・ 支援機関同士の横連携の強化に余地があることも課題である 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 地域金融機関、税理士、公認会計士等の士業の事業者が認定支援機関として支援活動を行っていることはかなり知られている。また、相談相手としての利用度も公的支援機関に比べれば高い ・ 承継者候補を外部から探し出して紹介する等の事業者、事業譲渡を仲介したりアドバイスしたりする等の事業者が登場している ・ 信頼の獲得と高度利用に課題を残している

■ 中小企業の事業存続支援の基本的考え方の提起

<ul style="list-style-type: none"> ・ 社会的機能としての事業の存続を支援する ・ 企業形態の事業者と個人事業主では支援の力点を変える 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 事業存続困難化の原因や背景を軽減する ・ 行政がすべきことと民間にできることを分けて考える 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 事業存続形態を多様化して存続可能性を高める
--	--	---

■ 具体的提言の提示

行政はどう支援すべきか — 効果性の向上、民間の力の引き出し	民間には何ができるか — 創意工夫の発揮
<ul style="list-style-type: none"> ・ 既存施策の効果性向上の前提を整備：支援組織・制度の知名度向上、相談機関利用の心理的抵抗感の低減 ・ 事前準備の支援・存続困難の予防：事業承継計画作成の強い推奨、作成へのインセンティブの導入 ・ 支援施策の一層の浸透：事業承継問題の重要性の注意喚起、支援施策の分かりやすい説明 ・ 支援組織の横連携：コンシェルジュ型人材の育成、ワン・ストップ型窓口の増強、地域を超えた情報の共有、民間事業者との情報の共有化 ・ 支援制度の強化・充実：制度の使い勝手の向上、現場スタッフの増強・教育、自治体独自の取組の促進 ・ 事業承継・譲渡に関するデータベースの一層の整備：民間に対する開示範囲の拡大と利用性向上 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 中小企業自身の自助努力：事前準備、親族への世襲ありきの意識改革、どんぶり勘定・成り行き経営からの脱却 ・ 大企業による中小企業支援の創意工夫：大企業から中小企業の後継人材を供給しやすくする努力、大企業による事業譲り受けの積極化、金融機関の個人保証に関する営業政策の調整 ・ 事業承継に関する総合コンサルティングビジネスの創意工夫：事業存続の多様な案を提起できる事業者の登場期待 ・ 多様な経営人材マッチングビジネスの創意工夫：コンサルティング能力の高い事業者の登場期待 ・ 多様なM&Aマッチングビジネスの創意工夫：色々のサービスを提供する多様な事業者の登場期待、ビジネスの健全な発展と市場の拡大に対する期待