



よくある悩みに応える!

経営者の不安や初期相談に役立つアドバイス



事業承継に関して、「何も着手していない先からの相談」「後継者に関する相談」「先行きの不安に関する相談」を挙げ、どのように対応すべきかを解説していく。

何も着手していない先からの相談

1. コロナ対応に追われていて事業承継まで手につかない…今の段階では何かすべきなの？



今 年4月以降に国内で拡大した新型コロナウイルス感染症は、サービス業をはじめとした多くの企業に影響を与えている。現在に至るまで継続的に資金繰りの対応に追われている経営者は非常に多いであろう。

事業や資金繰りの現状把握から始める

企業存続に関わる危機に見舞われ、経営者が事業承継対策を熟慮する余裕を持ってない状況は容易に推測される。

それでは、このコロナ下における事業承継について、担当者ほどのような対応を経営者に促すことが必要であろうか。改めて事業承継対策の出

発点を考えてみると、最初に必要なのは事業の現状把握である。

通常、事業承継対策を検討する際は、まず事業の健全性や後継者の有無などを確認し、それぞれの状況に応じた対策を具体化していく。しかし、コロナ下では特に事業の健全性が大きく損なわれているケースも想定され、慎重な見極めが必要となる。

そもそもコロナ下でまず必要となる対応も、事業の状況把握や資金繰り予測、これらを踏まえた対策の検討である。そしてこれらは事業承継

対策の初期対応と共通する部分が多い。

コロナ対応の延長に事業承継がある

ただし、コロナ対応では直面している課題へのスピーディな対応が求められる点が事業承継とは異なる。まずはコロナ対応を優先的に進めつつ、その延長線上の出口戦略が事業承継対策と密接に絡んでいくことを経営者に自覚し

てもらおうとよい。

例えば、コロナ対応の一環として将来の事業計画を作成していく中では、若い後継者の強みを活かせるITやWebの活用などの対策が必要であることが見えてくるかもしれない。また、事業運営が困難な局面において後継者の耐性や覚悟を推し量る機会として利用することも考えられる。

コロナ対応の選択肢の1つ

として、企業が本意ながら廃業や事業売却を選択するケースも少なからず想定される。そのような場合にもできるだけ早期に事業状況を適切に把握することが最善の手立てであり、これは事業承継という側面でも必要な対応となる。

つまり、コロナ対応自体に後々の事業承継につながる部分が多く含まれるのだ。このような観点を経営者に説明することで不安を取り除いていくことも、金融機関の担当者に求められる役割の1つといえよう。

経営者はコロナ対応についても中長期的な視点を持ちながら考えることができるはずだ。金融機関の担当者としても、こうしたところから関わることで、企業のビジョンをしっかりと把握したうえで事業承継の支援に取り組めるはずだ。

こんなトークで対応しよう

