

金融機関に伝えたい 後継者・承継支援者の実情

金 融機関に求められる事業承継支援の中でも「後継者支援」に焦点を当て、実際の後継者と承継支援者の実情から「いま金融機関に何が求められているのか」を考える。



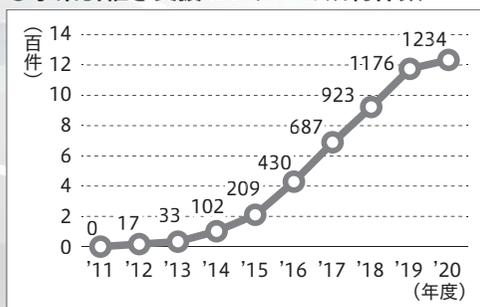
事業承継支援の現状

金融機関から能動的に
後継者へアプローチし
「味方になる」姿勢が必要

中 小企業白書(2021年度版)によると、経営者の平均年齢は19年には過去最高の62・16歳となった。

後継者がいない割合も、足元21年は65・1%という過半数を超える水準である(帝国データバンク「後継者不在率動

●事業引継ぎ支援センターの成約件数



(出所) 中小企業白書2021年度より一部抜粋

向調査)。

一般的に、後継者に事業を承継するまでには5〜10年が必要といわれる。「高齢の経営者が体調を崩してから事業承継に取り組んだが時間がなく、ベストな選択ができなかった」といったケースも聞く。金融機関には、取引先への最初の事業承継支援が求められているのである。

そんな中、承継方法としてM&Aを検討する事業者が増えている。中小・小規模事業者向けに第三者承継を支援する「事業引継ぎ支援センター」の成約件数は、20年に過去最多となった(図表)。金融機関の現場においても、取引先へM&Aを提案する場面

が多くみられる。

しかしこの現状には、「金融機関による事業承継支援の商品化」といった懸念も潜んでいる。特に中小企業の事業承継・後継者支援に取り組む、あるコンサルタントは次のように述べる。

「事業承継は経営者や後継者、従業員らの情動的な要因も絡むウェットなもので、支援側の負担も大きくなりま

す。その点M&Aは比較的負担も軽く、手数料も取れま

すから、「事業承継支援」とは名ばかりで、フィービジネスとして取り組む支援機関も少なくないのが実態です」

いわゆる「セールス」ばかりが先行し、取引先の未来が優先されていないというのだ。その結果どうなるか。担当者が最高決裁者、つまり現経営者ばかりに気を配り、肝心の後継者が置き去りになる構図が見られるのである。

後継者はその企業の未来そのものだ。ステークホルダーとして金融機関のほうから後継者と接点を持ち、事業計画書の策定支援や後継者教育等のサポートを行えば、その事業者の未来に寄り添った事業承継支援が実現できよう。

そうして信頼関係を構築し、承継後何十年にもわたる取引を獲得できれば、金融機関としての利益にもつながる。

とはいえ多忙な金融機関担当者には、1つの先ばかりに労力を割けないといった実情もあるろう。そこで昨今は、「事業承継型投資」という新モデルで支援に取り組む株式会社Sofunのような民間企業も登場している。

本特別企画では前後編の2本立てとし、「後継者」と「承継支援者」のリアルな取組みを紹介。「後継者に焦点を当てた事業承継支援」の参考としてほしい。