

神奈川県支部

「廃業回避支援＝ドラスティックな経営革新」のための調査・研究

第1章 において先ず、中小企業白書を中心としたマクロデータから中小企業の事業承継を取り巻く環境を概観し、事業承継成功の大きな要因は①業績の良否、②独自技術・ノウハウの有無、③企業規模、④後継者の有無 にあるとしている。

また、後継者が不在であっても、当該企業に独自技術やノウハウがあり、業績も良く、企業規模が一定以上ある場合、事業の価値が見出され、事業の売却や譲渡（M&A）という選択肢を選ぶことが可能となることをあげ、「成功する事業承継」、「事業の売却や譲渡（M&A）」という良好な形で事業承継を行うためには、既存事業の価値（企業の魅力）を高める必要があることを指摘している。

第2章 においては、中小企業事業者へのアンケート調査と中小企業支援機関へのインタビューによる実態調査を行ってみた。これら調査による中小企業の実態をまとめると以下のようになっている。

- ①現経営者は、事業を承継したいと考えている割合が多い
- ②承継時期は、経営者の年齢が、60 歳代が多い
- ③事業承継の理由は、「社員への責務」の場合が多い
- ④事業承継（後継者の有無）にとって企業規模との相関が高い
- ⑤事業承継候補は、身内か役員・従業員が中心で外部人材の活用比率は低い
- ⑥後継者がいない場合に、廃業等により事業をソフト・ランディングしたいと考えている経営者も確実に存在する

第3章 では、アンケート・ヒアリングのまとめと課題の抽出ということで、以上のアンケート・ヒアリングから本研究の主題である円滑な事業承継を可能にするための重要課題として、以下の2点が明らかになった。

- ①「経営革新による成長企業への変身」
- ②「後継者の外部招聘（人材マッチング）スキームの確立」

第4章においては、第3章までの結果から、以下の6ステージを基本コンセプトとする「支援フレームワーク」としてまとめ、それぞれのステージにおける支援策の方向性を述べている。

- ①経営基盤再確立期＜目前に迫った「倒産」を回避する支援＞
- ②コア・コンピタンス創出期＜コア・コンピタンス創出（いわゆる「経営革新」）支援＞
- ③売上創出期＜売り方、顧客基盤拡大支援＞

- ④事業規模創出期＜継続的な成長を可能にする組織の創出支援＞
- ⑤後継者育成期＜後継者候補の育成支援＞
- ⑥事業承継期＜事業承継準備、手続き支援＞