

# 事業承継支援の現場から

---

2023年2月7日

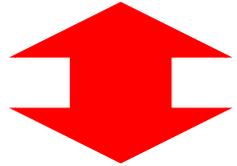


**北見信用金庫**

地域金融支援部 岡村 勝英(中小企業診断士)

## ■アツギからの声

- ・自分は頑張っているのに、社長（親）は認めてくれない・・・
- ・アツギだと思っているが、言われたことが無い・・・



## ■社長からの声

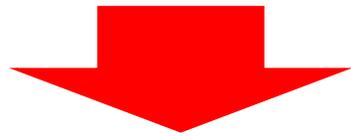
- ・まだまだ一人前になっていない・・・
- ・アツギなんて言わなくても分かるだろう・・・

**現経営者とアツギの間に大きなギャップがある！**

## ■事業承継実態調査の結果

- ・しんきん支援ネットワーク(北海道内の11信用金庫による事業承継・M&A支援組織)が65歳以上の経営者2,000人以上にインタビューを実施(2017年9月～2019年2月)

79.1%が「後継者・後継者候補がいる」



そのうち95.0%が「社長交代時期未定」

社長の頭の中にはアトツギがいるが、1歩も進んでいない！

## ■なぜ事業承継は進まないのか

- 経営者年齢のピークは、20年前に比べて19歳上がった！
- 事業承継は現経営者（親）が動かないと進まない

### なぜ動かないのか

- 元気だ
- 社長でない自分を想像できない（特に創業者）
- アトツギが半人前（それが当たり前との認識がない）

**事業承継支援の現場では現経営者の背中を押すことが重要！**

## ■現経営者へ

- 事業の目的の1つは「永続的发展」
- 事業が継続するためには事業承継は避けて通れない
- アトツギに苦勞させたくない = アトツギを育てていない
- 経営が成功して50点、事業承継が成功して50点
- アトツギを社長にし、見守り・育てるのが、経営者の最後の仕事

**勇気をもって事業承継を1歩進めてほしい！**

## ■アトツギへ

- 現経営者とコミュニケーションがとれず悶々としているだろう
- アトツギの立場でも、事業のためにできることはある！  
※生産性向上、新分野展開、IT・IoT、働き方
- 社員とのコミュニケーションを取り、  
時間を掛けてでも自分の考えを理解してもらおう

**必ず貴方の時代がやってくるので、準備してほしい！**

## ■ 支援機関へ

- 事業承継問題 = 後継者不在 ⇒ M&A ではない！
- 後継者・候補者がいても事業承継問題は解決していない！
- 人間面、経営面、財産面の課題への対応が必要！
- 支援機関の後押しがなければ、事業承継は進まない！

支援機関がそれぞれのチャンネルで  
1者でも多くの「事業承継の実行」に向けて取組んでほしい！

## ■ものづくり補助金の活用

生産性向上に資する設備投資  
新製品製造に必要な設備投資  
機械化による人手不足対応

### <アトツギ人材による取組み>

- ①. 食品製造業における自動製造機・包装機の導入  
→製造量の増加、歩留まりの改善、省人化
- ②. 昼製造業における自動化設備の導入  
→製造スピードUP、仕上がり向上、新たなニーズへの対応
- ③. 海外展開に必要な機械設備の導入

## ■事業再構築補助金の活用

新分野展開、業態転換、事業転換、業種転換への  
取り組みに必要な設備投資、広告宣伝

### ＜アツギ人材による取組み＞

- ①. 林地残材を活用した薪製造設備の導入  
→既存事業を活かした新分野展開、山林保全、脱炭素、SDGs
- ②. サウナ付き客室への改装  
→新たな客層の獲得
- ③. 木製自転車製造機器導入・ショールーム建設  
→新事業による既存事業への顧客誘導、観光需要対応

## ■アトツギによる取組み

- 若いアトツギ世代の柔軟・新しい発想、行動力が魅力
- アトツギは「事業」を「経営する」ことを早く経験してほしい
- 経営者は、アトツギの「やってみたい」を後押ししてほしい
- 支援機関は、アトツギの「やってみたい」の具現化に手を差し伸べてほしい