

## 平成30年度山梨県中小企業・小規模企業振興会議 地域部会における意見

～ 主に「事業承継の円滑化」について ～

### 1 中北地域部会（中北地域県民センター） 平成30年6月13日開催

#### 【主要な意見】

経営者に対して、事業承継の大切さに気付いてもらう機会を提供する必要がある。

事業承継には、親族内・従業員・M & Aなどの種類があるので、幅広く情報提供をしてマッチングを図ることが重要。

#### 【その他報告事項】

事業承継セミナーを開催しても、最近是人が集まらない。

経営者が事業承継の必要性を認識していても、仕事が忙しくて本格的に取り組めない。

事業に将来性がないと現経営者が考えていても、後継者がやり方を変えればうまく行くことは十分にあり得る。事業承継に向けて、現経営者の意識を変えて行くことが必要。

現役の経営者に「そろそろ引退しなさい」とは言いにくい。

後継者（候補）が決まっても。（経営者との間で）お互いに言いにくいことを言えない。（専門家による）技術的な作業を始める段階になるまでが大変。

専門家に払う経費が高額になるので、金銭的な支援をしてもらいたい。

事業承継税制の特例制度があるが、専門家以外にはわかりづらい。

後継者がいない場合に、県内だけでなく、県外、さらには海外からでも後継者を募ったらどうか。

後継者が先代と同じことをするばかりではなく、先代の事業は継承しながらも、新たな取り組みを行い、自分の楽しみや喜びを見出してもらいたい。

創業者が2代目に承継することが問題。2代目・3代目は事業承継の苦労を経験しているのに、承継のビジョンが描けるが、創業者はそれができない。

会社の業績が上がると、自社株も上がるため、事業承継の面からは対策が必要になる。

経営者が（自分の代で）廃業する場合は、ソフトランディングさせることも必要。

## 2 峡東地域部会（峡東地域県民センター） 平成30年6月7日開催

### 【主要な意見】

経営者に対して、事業承継には一定の時間がかかり、準備が必要なことに気付いてもらう必要がある。

事業承継をする事業者の掘り起しが必要。単にアンケートを配るのではなく、足を運んで現場を確認する必要がある。

### 【その他報告事項】

事業承継セミナーや個別相談会を開催しても、最近是人が集まらない。

（親族内承継の場合）親との話し合いがうまくいかず、すぐに感情的になってしまう。

支援機関が連携して、個々の事業者に寄り添った支援策を講じる必要がある。

事業承継を考えている事業者がいても、相談の土俵に上がってもらえないと、具体的な支援につなげられない。

若手へ技能・技術の承継をさせたくても、教える余裕がない。

零細企業の経営者の多くは今の事業の将来を不安視していて、子どもへの事業承継を躊躇している。

事業承継を推進している企業には、ものづくり企業が多く、販売業は少ない。

インターネットや大型ショッピングセンターばかりでなく、地元でも買い物をしてもらいたい。

### 3 峡南地域部会（峡南地域県民センター） 平成30年6月13日開催

#### 【主要な意見】

事業承継は大変な作業なので、事業者をバックアップする様々な仕組みが必要。  
支援機関が連携した、事業者が利用しやすい包括的な体制が必要。

#### 【その他報告事項】

事業承継セミナーを開催しても集まらないので、一軒一軒に出向いて個者支援に力を入れている。

事業承継を考えていても、先送りして、行動に移せない経営者が多い。

事業承継の経験がある経営者は、自分が苦労して時間もかかったので、業務多忙を理由に、先送りしている。

早期継承のインセンティブでわかりやすいのは金銭的な支援。特に、税金の軽減措置は、経営者への訴求力が高い。

人口がある程度ないと、事業承継をしても商売が成り立たない。交流人口を増やしていくことも重要。

（経営者が）事業承継を行わず、死亡により廃業するケースが多い。地域に発展性を見いだせず、事業に将来性が見えないため、子どもにも継がせず、自分の代で廃業する判断をしているのだろう。

事業承継は押し付けるものではない。支援メニューを用意しておいて、あとは待つくらいしかできない。

後継者がいないのであれば、創業支援に力を入れるべき。

買い物に出られない高齢者のところに出向いて販売を行おうとしたが、（移動販売車を）運転してくれる従業員が集まらない。

【主要な意見】

経営者に対して、事業承継の大切さに気付いてもらう機会を提供する必要がある。

後継者がいなくて廃業する場合でも、技術・技能などの知的資産は地域で承継できる仕組みが必要。

「地域おこし協力隊」を農業分野だけでなく、事業承継に係るマッチング支援の観点から、商工業にも使えないか。

【その他報告事項】

事業承継セミナーを開催しても、参加者が少ない。

（親族内承継において）子どもに事業を譲る前に、資金面をきれいにしたいと経営者が考えていると、（承継が）段々と遅くなる。

後ろ向きな廃業支援ではなく、悩んでいる事業者を掘り起こして、廃業支援を戦略的に行っていくことも必要。

ものづくり補助金や持続化補助金を受けるためには事業計画を作らなくては行けないが、より使い勝手の良い補助金があると良い。

起業・廃業・承継の支援の個者支援ができるような支援団体向け補助金が欲しい。

事業承継セミナーを開催したいが、無料の講師派遣をしてもらえると助かる。

事業承継により世代交代をする過程において、時代の流れに合わせて業態を転換することも大事。

後継者が先代と同じことをしてもうまくいかないことが多い。

M & Aによる事業承継は、以前は大手企業くらいでしか見られなかったが、最近は、地場産業でも見られるようになった。

小売業に関しては、後継者がいない店がほとんどではないか。後継者を探すより、創業支援に力を入れたほうが良い。

伝統工芸の分野に興味を持って、県外から入ってくる若者もいるが、興味だけでは続かない。

団塊の世代の経営者が元気でいられるのは、この先10年くらいと見込まれるので、その間に事業承継の環境を整えるべき。

東京オリンピックのロードレース会場になるので、それをチャンスととらえ、主体的な姿勢で臨みたい。