

全国的な事業承継の傾向



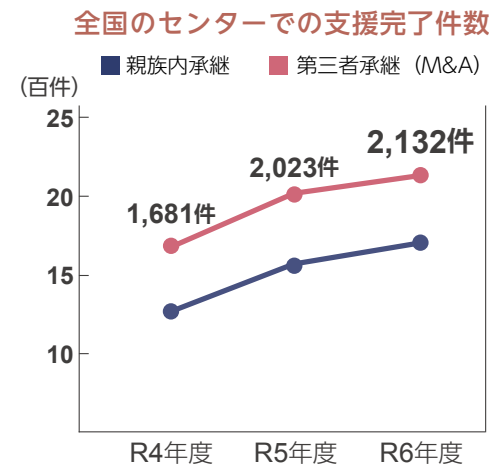
新潟県事業承継・引継ぎ支援センター
承継コーディネーター
中野さん



事業承継・引継ぎ支援センター

「事業承継・引継ぎ支援センター（以下：センター）」は、事業承継に課題を抱える中小企業・小規模事業者をサポートするために国が各都道府県に設置している、公的な相談窓口です。

全国のセンターでの支援実績の集計によると、近年では右図のように「第三者承継（M&A）」の支援事例が増加しています。私自身も実際に相談者とお話する中で、「身近に後継者がいなくて困っている」という声をお聞きます。一昔前までは「M&A」と聞くとあまりよくない印象を持たれる人もいましたが、データが示すとおり、最近は事業承継の一つの有効な手段として浸透してきており、今後もこの傾向は続いていきそうですね。



(出典) 中小企業基盤整備機構公表資料を基に作成
(注) 「従業員承継」は公表データなし

事業承継のススメ



まずは「相談」から始めましょう

事業承継には、法律、税務、財務などの専門的知識が必要で、自分でイチからやろうと思ってもなかなか難しいと思います。まずは市や商工会議所・商工会、金融機関などにご相談ください。私たちセンターへの相談也大歓迎です。課題の整理、計画策定、後継者探しから譲渡契約までサポートするほか、各分野の専門家の派遣も可能です。事業承継は完了までに1～3年ほどを要することが多いので、お早目のご相談がおすすめです。

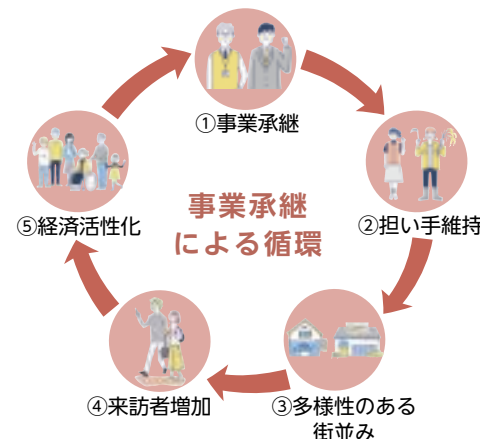
【事業承継の手順】

- ① 事前準備の必要性認識
- ② 経営課題の見える化
- ③ 承継に向けた経営改善
- ④ 承継計画の策定
- ⑤ 事業承継の実行

地域の雇用の維持にもつながります

地域にとっては、なじみのお店などが承継によって事業を継続することで、まちに息づく歴史や文化に愛着を持ち続けられるだけでなく、雇用の維持にもつながります。また、新たな経営者のアイデアや取り組みによるまちづくりなど地域の活性化にも影響があることから、地域全体で考えていくべき重要なテーマだと思います。

友人やご近所さんとの何気ない会話が、承継を考えるきっかけになる場合もありますので、心当たりの経営者がいれば雑談の中で話してみるのもよいですね。



特集 事業承継のススメ

事業と想いを次代へつなぐ

■問合せ…産業政策課 (☎025-520-5729)

事業を営む中で生み出されたさまざまな商品・サービスや地域との結びつきの中で培われてきた歴史や文化など、事業にまつわる多様な価値あるものを後継者へと引き継ぐ「事業承継」。市内約9,000もの事業所の、それぞれに特徴ある営みを後世へと引き継いでいくことは、各経営者だけの問題ではなく、地域にとっても働く場の確保やまちの活力の維持など、さまざまな意義がある重要な課題です。

今号では、市内や全国における事業承継の状況とともに、支援機関を通じて、第三者承継（M&A）を成立させた市内事業者の事例を紹介します。

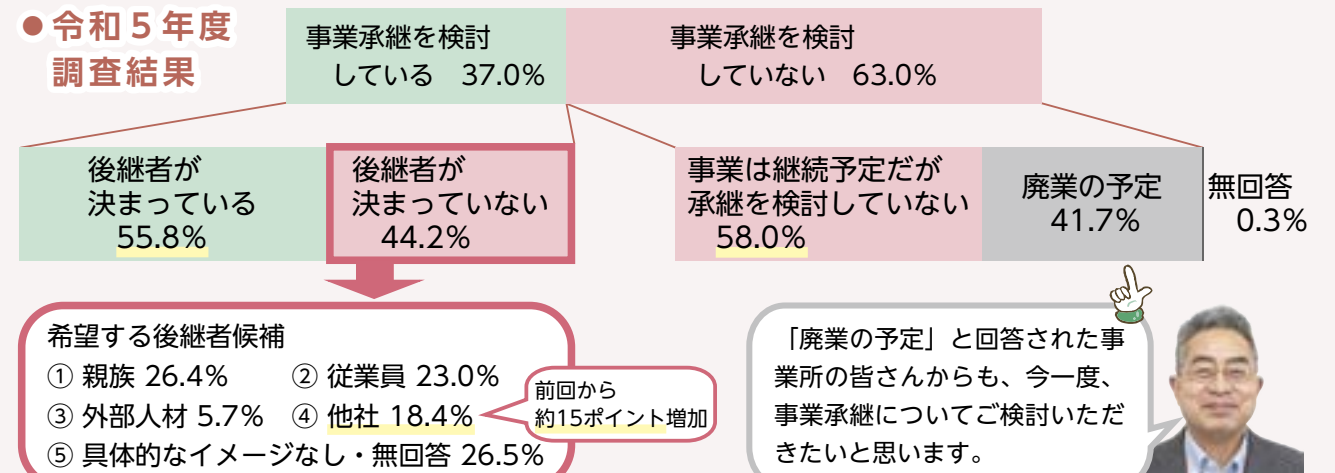
● 事業承継の方法



市内の状況

市では4年おきに、市内の事業所を対象に事業承継に関するアンケート調査を実施しています。令和5年度調査※（回答率：27.4%）と令和元年度調査※（回答率：28.6%）との比較では、「事業承継を検討し、後継者が決まっている」と回答した割合が約2ポイント増加した一方で、「事業は継続予定だが承継を検討していない」割合が約10ポイント増加する結果となりました。また、「後継者が決まっていない事業者」のうち、後継者候補として「他社」を希望する割合が約15ポイント増加し、第三者承継を視野に考えている実態も確認しました。（※）：どちらも市内の2,000事業所を対象に実施

● 令和5年度調査結果



産業政策課
山田副主幹



「Boulanger M」店内で撮影

● Boulanger M(西本町3)
☎025-520-8880

まずは相談を



事業承継の 相談窓口

事業承継を行うには、十分な準備と時間が必要です。何から手をつければ良いかわからない場合などは、お気軽にご相談ください。

- 産業政策課
☎025-520-5729
- 新潟県事業承継・引継ぎ支援センター(新潟市中央区万代島5-1)
☎025-246-0080

毎月開催



出張個別相談会

市では、センターと連携した個別相談会を開催しています。「後継者がいない」「事業の引継ぎが不安だ」など、皆様のご相談を専門家がお受けします。秘密は厳守されます。

次回開催日程

- 日時
令和8年1月20日(木)
午後1時～5時(相談時間＝1社50分)
- 会場
市役所第二庁舎
- 申込期限
1月13日(木)までに
市ホームページなどから

詳しくは



事業を
引き受けた
人



(株)MATSUI企画設計
代表取締役
松井さん

感じいただき、経営を担ってくださる松井さんのような人に出会えなかったと思います。あのとき、高橋さんに相談したからこそ、今も同じ場所、同じ店名でこの仕事を続けられていると思っています。

松井さん 当事者同士では直接聞きづらいこともありましたが、高橋さんからはお見合いの仲人役のような存在として、お互いの考えをまとめながら仲介してもらいました。専門的な知識が必要な部分もサポートしてもらえ、とても心強かったですね。

高橋さん 事業承継はまさに企

業同士の「結婚」だと思います。その成否には、私たちのような仲介者がいかに買い手・売り手の事業内容を深く理解し、「相互の成長につながる橋渡し」ができるかということも大きく影響すると考えると、身が引き締まる思いです。

——早期に動けるようにまずは「相談」を

田中さん 承継を通じて価格改定や働き方改革などの経営改善をすることができた結果、若手の職人を採用することができ、

技術を次代につなげる環境も整いました。これからも、おいしいパンを作って地域のお客さんに喜んでもらいたいです。

松井さん 事業承継はゴールではなく、新たなスタートだということを今回実感しました。私自身も、いつか誰かに引き継ぐそのときのため、考え続けていかなければなりません。

高橋さん 事業承継を考える時期は人それぞれですが、動き出しが早ければ早いほど選択肢が増えます。私たちセンターはもちろん、まずは身近な信頼できる人に相談してみてください。

事業承継を
仲介
した人



新潟県事業承継・引継ぎ
支援センター
サブマネージャー
高橋さん

高橋さん その相談会で初めて田中さんとお会いしたのですが、話をする前から明らかに悩んでいる表情をされていましたね。

高橋さん ものを「作る」ことと「経営する」ことの違いは、事業承継を考える上での大きなポイントです。今回田中さんにご紹介した松井さんは、すでにさまざまな事業を展開されていたので、「経営」の部分を松井さんにお任せし、田中さんはパン作りに注力できるような承継の形がよいのではと考えました。

田中さん 自分の力だけでは、私のパン作りへのこだわりに共

田中さん 営んでいたパン屋の事業承継を考え始めたのは令和6年の7月頃です。東京での修行後、上越に戻り独立開業してから10年、40代になりこのまま年を重ねても同じ働き方で続けていけるか不安に感じ始めた時期でした。また、パンの品質にはこだわりがあるので、世界情勢の変化による小麦など原材料費の高騰への対応にも悩まされていました。そんなときに「広報上越」で、事業承継の「個別相談会」の記事を見つけ参加することにしたのが、事業承継の第一歩でした。

——ものを「作る」人と「経営する」人をつなげる

田中さん 本当に、何を相談したらよいのかも分からなかったんです。今回相談してだめだったら、将来的には廃業もやむを得ないかなと考えていました。パンを作るのは得意でも、それを売ることは難しいと感じていたのも、高橋さんにはそんな悩みも正直に伝えました。

松井さん 弊社は設計事務所から始まり、「一人の生活に関わるものを大切にする」という理念を持っていきます。最初に高橋さんからお話をいただいたとき、田中さんのパン作りへの思いはその理念に合致すると感じましたし、田中さんの持つ技術をいかしてもらうことを考えると、経営の部分を引き継ぐという今回の承継の形もありだと思いました。承継の過程で実施した、うみてらす名立でのテスト販売では、店頭よりも少し高い価格にしても、毎回完売するほど好評で、承継がうまくいく手応えを感じましたね。

事業を
引き継いだ
人



ブーランジェ
Boulanger M
パン製造責任者
田中さん

令和6年、センターなどのサポートにより、約1年かけて第三者承継を果たした、まちのパン屋さんの事例を紹介いたします。「引継者」「引受者」「仲介者」3人それぞれの立場から事業承継の経緯や当時の思いなどについて語ってもらいました。

第三者承継
(M&A)

専門機関のサポートにより
新たなパートナーへ経営を譲渡

今回の承継の流れ

- ①個別相談会に参加
 - ②専門家を介した承継先候補の調査・検討
 - ③承継先候補との面談・打ち合わせ
 - ④事業承継完了
- ①～④まで約1年