



相談・成約ともに過去最多を更新

事業引継ぎ支援センター

中小企業の事業承継を支援する機関として東京商工会議所（三村明夫会頭）に開設されている「東京都事業引継ぎ支援センター」の2016年度の相談件数と成約実績が、いずれも過去最多を更新した。さらに、成約件数において、センター開設以来の累計が100件を突破した。中小企業の経営者が年々高齢化する中、後継者が不在で事業承継の課題を抱える企業は多く、事業承継やM&Aに関して公的機関である同センターにアドバイスを求める企業が増えている。

事業引継ぎ支援センターでは、2016年度の新規相談企業数が679社（前年度比6.7%増）、2回目以降の相談者も含めた総相談件数が1,190件（同30.4%増）、成約件数が41件（同28.1%増）といずれも過去最多の実績となった。

成約の内訳は、第三者への引継ぎ29件、親族外の役員・従業員への引継ぎ12件だった。また、物流、建設、サー

岩浪社長（当時・左）と石川社長（右）



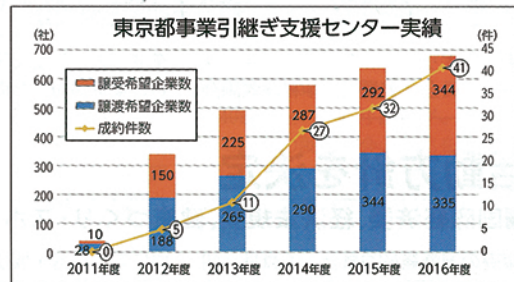
ビス業などの労働集約型の業界において人材不足が顕著になっており、人材確保を目的とした同業者の買収ニーズが高まっている。

◇
3月には同センターで支援を行ってきた事業引継ぎ案件が成約した。台東区で事務用品卸売・医療機器製造を営むアスカビーエフ（岩浪洋明社長・当時）は、中小企業庁からの紹介により15年12月に同センターを訪れた。当初は事業承継に対して明確な考えはなかったが、最終的に第三者へのM&Aを選択。同センターの支援を通じて、墨田区で医療機関向け印刷物製造販売を行うシステムジャパン（石川幸篤社長）との間で協議を行い、株式譲渡を

行った。

経営者の高齢化で事業承継に悩んでいたアスカビーエフを、事業意欲のあるシステムジャパンが承継することで、事業の継続、従業員の雇用の維持が図られた。一方、システムジャパンにとっても、自社顧客である医療機関に対してアスカビーエフが扱う医療用品を販売し、アスカビーエフの顧客へ自社印刷物を販売する「クロスセル展開」が期待できる。こうした協業効果を発揮して、今後一層の事業成長が見込まれる。

◇
東商が3月に行った「中小企業の経営課題に関するアンケート調査」では、次世代の事業方針として9割が事業を継続する意向があり、そのうち6割が今後10年以内の承継を考えていることが明らかとなった。想定している後継者候補としては、「息子・娘」が45.1%と最も高いものの、親族外承継



となる「従業員」が30.2%と続き、事業承継スタイルの変化がうかがえた。

また、事業承継の準備・対策を行う上での課題としては、「後継者の育成」「事業の磨き上げ」「社内体制の見直し」などが上位となっている。

このような背景を受け、東商では同センターに加え、昨年11月に新たに事業承継対策委員会（委員長一加藤謙一・アドバネクス会長）を設置、政策提言活動や会員企業への情報提供に加え、同センターやビジネスサポートデスクと連携し、中小・小規模企業経営者の事業承継問題への早期着手の促進に向けた取り組みを行っている。

東京都事業引継ぎ支援センター