

## ■中小企業の事業承継と開業率アッププラン検討委員会委員へのヒアリング結果

(平成 26 年 8 月 8 日～9 月 4 日)

### 主 な 意 見

#### <事業承継関係>

- 事業承継のパターンごとに課題を分析し、対応策を検討する必要がある。
- 中小企業のトップになる人材を育成するような大学でのゼミを開催するなど、将来の人材育成・確保に繋がる施策の検討が必要
- 円滑な事業承継のためには、事業のサイクルと人のサイクルがあるので、そのタイミングも重要
- 事業承継の相談窓口が複数あるが、そこに相談に行けば法律、税務、財務等の専門家を紹介するのではなく、答えまでしっかりと出してもらえるようなところが必要
- 事業承継が困難な理由の一つとして、受け継ぐ企業の状態に問題がある場合が多い。例えば、経営状況が悪いなどの課題については、事業承継と一緒に対応すべき。
- 京都府内の業種ごとの事業承継の状況がわかるような調査結果があれば、より具体的な対応策の検討が可能
- 親族で後継者が現時点では存在しない場合でも、将来的に承継できる親族がいる場合には、それまでの期間をつないでくれるような人材を確保する仕組みが必要
- 親族や従業員が事業承継する場合でも、経営トップとして最低限知っておく必要がある知識がある。また、引き継ぐ会社のことを深く知る必要があり、それに対応できる施策が必要

#### <開業率アップ関係>

- 開業率アップについては、行政としてこれまで取り組んできた課題であるが、京都府で施策展開する場合には、ものづくり系企業を中心とすることはもちろんのことだが、これまで取り組んでこなかった分野への展開も検討してはどうか。
- 開業するためには、しっかりとした事業計画を立てる必要があるが、開業することが目標となってしまう、その後の経営が上手くいかないところが多い。計画段階から開業後の経営が安定するまでの期間をしっかりとハンズオン支援する仕組みが必要
- 海外では、将来的に創業を目指している人が多いが、日本の場合にはどこかの企業等に就職することを希望する人が多い。将来的な創業者の卵を学校教育の段階から育成する取組が必要
- 事業に成功した人の多くは、事業を継続する中で失敗をしている場合も多く、成功者の経験について、開業を目指す人が共有できるような取組が必要