

中小企業の事業承継と開業率アッププラン

【担当部課】 商工労働観光部 産業労働総務課ほか4課

問題意識

- 全国的に事業所数が減少する中、府内事業所数については、平成21年と24年を比較すると、約1万事業所が減少するなど、全国的な減少レベルを上回っている状況
また、開業率についても全国平均を下回る状況となっており、京都経済を支える中小企業等の事業所数減に歯止めをかけることが喫緊の課題
- 事業所が廃業に至る理由としては、事業を親族等に承継して欲しいと考えている場合でも、親族内から後継者が見つからない場合や、事業自体に何らかの経営上の問題が存在し、それを解消できないことから円滑な承継に繋がらず廃業しているケースが存在
- 事業継続支援センターへの相談内容としては、後継者の確保、後継者の育成、事業承継のための相続問題や手続等が多く、中小企業等が事業承継について何らかの課題を抱えている一方で、事業承継について課題があること自体が同業他社や取引先に知られることを避けるため、相談窓口への相談がしにくいなどの課題も存在
- 開業については、創業を促進する起業家セミナーの開催、事業計画書の作成支援、補助金・融資制度による資金支援や産業支援機関等による支援など、これまでから開業率アップのための取組が積極的に展開されてきているが、開業することがゴールとなってしまう、結局失敗するケースも多いことから、開業後に経営が安定するまでの支援施策が重要
- このような状況を打破するためには、事業承継、事業転換、開業等がスムーズに進まない要因を分析した上で、的確な対策を検討し、次の一手を早期に打つとともに、課題に真正面から立ち向かい、長期的な施策展開も含めた抜本的な施策を検討する必要がある。

新規施策で達成したい具体的な目標

- ◆ 黒字廃業等による企業数の減少を防止し、事業承継や事業転換、開業がしやすい環境を整備することにより、京都の経済の屋台骨である中小企業数を維持・拡大させ、次代の京都経済の成長と発展、雇用の場を創出・確保する。

施策展開の考え方

■後継者不在の黒字企業等の廃業を防止する施策展開

⇒ 京都経済を支える価値ある企業の廃業を防止するためには、後継者不在の黒字企業等の事業承継をどうやって円滑に進めるかが最大のポイント

〈具体的事例への対応〉

○親族に後継者が存在せず、従業員の中から後継者を選定する場合

課題 従業員が事業を引き継ぐには、引き継ぐ前の経営者の借金自体も背負うだけではなく、個人保証も必要なことから、後継者となる従業員のリスクが非常に高い

○今すぐ引き継げる親族は存在しないが、一定期間後に親族に承継する場合

課題 将来的な親族への承継を実現するために、安心して一定期間経営を任せられる経営のプロの導入が不可欠

○通常の企業のように経営権を誰かに譲る場合

課題 事業を継続させることが可能な能力を有するやる気のある人材を確保し、マッチングすることが課題

■開業率アップのための施策展開

⇒ 京都府では、これまで京都経済を支えるものづくり分野を中心に開業率を高めるため、インキュベート施設での育成支援や融資・ファンドでの資金支援など積極的に施策を展開

※インキュベート施設での育成支援では、計 300 社を創出するなど、開業率アップに繋がる成果も見られるが、更なる取組促進が必要

⇒ 開業・廃業数を業種ごとに分析すると、卸売・小売業では開業数が多いものの、それを大幅に上回る廃業数も生じており、事業所数の減少を食い止めるためには、この分野での早急な対応が必要

また、(公財)京都産業21への創業に係る相談件数をみると、平成 25 年度には約 2,000 件を数えており、小売・サービス分野も多いことから、これらを踏まえた施策の展開が重要

〈開業率アップに繋がる新たな施策展開例〉

○ものづくり分野での開業率の更なるアップを実現する施策の展開

課題 大学発ベンチャーや産学公連携の取組支援による更なる開業率アップ
伝統産業分野での若手職人を対象とした開業率アップ

○小売分野やサービス分野等での開業率アップ施策の展開

課題 これまで積極的に手が付けられていない小売分野やサービス分野等での開業率アップのために必要な、新たな支援策が必要

○ソーシャルビジネス分野での開業率アップ施策の展開

課題 自分たちで地域を元気にする京都地域カビジネスの創業支援が必要

新規施策(制度)のスキーム

- 黒字廃業等による企業数の減少を防止し、事業承継や事業転換、開業がしやすい環境を整備するためには、ネックとなっている課題に真正面から取り組み、早急に対応する必要があるとともに、将来の京都経済活性化のために中・長期的な息の長い施策として展開することが重要

事業承継関係

親族以外に事業承継する場合の支援策

【親族以外の従業員等の事業承継者が受け継ぐこととなる中小企業等の借入金問題への支援策の創設】

- ⇒ 事業承継と同時に受け継ぐ借入金については、事業承継者の個人保証が不可欠となることから、事業承継者のリスクを軽減し、円滑な事業承継に繋げるための金融機関の積極的な参画による資金支援の仕組みの創設を継続的に検討

第三者への事業承継や親族承継までの一定期間の事業継続のための支援策

【事業承継人材バンクの創設】

- ⇒ 事業承継が可能な人材を育成・確保し、京都経済の屋台骨を支える中小企業等の不測の事態にも対応可能な人材バンクを創設
 - 後継者が不在のために事業継続が困難となる中小企業等の廃業を防ぐため、経営トップとしての能力等を有する人材を育成・確保
 - 経営トップの不測の事態や一定期間後に親族に承継する場合などに対応するため、ワンポイントリリーフ的に経営基盤を維持し、将来的な後継者が育成されるまでの期間を支援する人材の確保

【事業承継人材バンクを活用したマッチング支援】

- ⇒ 事業承継人材バンクを活用し、個々の中小企業等にマッチした事業継続の能力を有するやる気ある人材とのマッチング支援を実施

共通支援策

【先手先手の後継者育成・確保策等の創設】

- ⇒ 経営トップとなった段階で次の後継者を育成し、円滑な後継者確保に着手できるよう、先手先手の後継者育成・確保策等を創設
 - 後継者育成・確保という先送りされやすい課題に対し、早期から認識・対応することにより、全国的にも高い後継者不在率の低下を実現
 - 10年スパンでの事業承継や譲渡など、ハッピーリタイアに向けた計画づくりの策定支援

【事業承継に関する支援体制の連携促進】

- ⇒ 事業継続支援センター、事業引継ぎ支援センター、よろず支援拠点など、事業承継に関する支援体制の連携強化を図るとともに、企業にとって真にワンストップ支援が可能な機能強化等について検討

開業率アップ関係

- 京都府では、これまで開業に関する課題への対応として、融資・ファンドなどによる資金支援の充実、創業初期の資金負担を軽減するインキュベーション施設の整備・支援による117区画の創業場所を確保するなど、開業率アップに繋がる取組を積極的に展開してきているが、今後、更に開業率をアップさせるためには、インキュベーション施設の絶対量が不足する状況
- また、開業率を業種別に見ると依然として「ものづくり系」では全国数値を下回っている（全国0.8%、京都府0.7%）とともに、創業に関する相談件数が多い「小売系」、「サービス系」についても同様の傾向（小売系：全国1.7%、京都府1.6%、サービス系：全国1.6%、京都府1.5%）が見られることから、業種ごとにきめ細やかな対応が開業率アップのためには必要
- 更に伝統産業分野では、京都職人工房での若手職人の育成・支援を実施してきているが、ものづくりから販売までを一貫支援できる場の創出など、新たな施策展開が必要

業種ごとのきめ細やかな開業率アップ施策

【ものづくり系での更なる開業率アップ施策の創設】

- ⇒ 多額の初期投資が必要となるものづくり系での創業を支援するため、インキュベーション施設の充実や設備導入経費の軽減策の検討
- ⇒ 京都大学のベンチャーキャピタルによる資金支援の活用など、大学発ベンチャー・産学公連携の取組促進や新たな創業の場の確保等による更なる開業率アップ

【伝統産業系の開業支援策の創設】

- ⇒ 西陣アート&クラフトセンター（仮称）や京都新光悦村での伝統産業系のものづくりから販売までを一貫支援する若手職人の開業の場の創出

【小売系への開業支援策の創設】

- ⇒ これまでのチャレンジショップの経験を踏まえ、商店街の空き店舗での小売業の開業促進など、商店街振興と一体となった支援の実施

【サービス系・シニアベンチャーへの開業支援策の創設】

- ⇒ サービス系・シニアベンチャーの開業に必要なコワーキングスペースの確保や空きスペースのデータバンク創設による開業支援
- ⇒ 開業後を支援するコワーキングマネージャーによる伴走支援
 - * 「コワーキング」とは、間仕切りのないオフィスを共用し、起業家同士が意見交換をしたり先輩のベンチャー経営者から助言を受けたりできるスペース。同じオフィスに異業種が集まることから、相乗効果が期待できる。

【自分たちで地域を元気にする京都地域カビジネスの創業支援策の創設】

- ⇒ 地域の多様な主体による課題解決に向けた京都地域カビジネス（パートナーシップ・ビジネス）の創業を支援するため、空き家・空きオフィス等を活用し、人が集まり連携・協働（コラボ）を生み出せる、コーディネート機能を持った拠点づくりを展開

一貫伴走支援による開業成功率の向上

【開業から安定経営までを伴走支援する仕組みの創設】

- ⇒ 開業後のスムーズな安定経営に繋げるために重要となる開業までの期間において、資金的体力・安定経営に不可欠な知識を身につけるための事業計画等を磨き挙げる仕組みを創設
 - 事業成功を勝ち取ることができる開業支援制度を創設
- ⇒ 開業前段階から開業後の安定経営までの期間を伴走支援でバックアップする成功プログラムの創設
 - 失敗の芽を早期に摘み取ることが可能な開業前からの一貫した伴走支援により、安定経営まで導く成功プログラムを創設
- ⇒ かつて同じ経験をした成功者からの支援が受けられる仕組みの構築
 - 成功者の成功・失敗体験等、成功の鍵とも言える貴重な財産を京都全体で共有できる仕組みを構築

アントレプレナー教育の推進による起業家の絶対数の拡大

【将来的な起業家育成の取組促進】

- ⇒ 開業率を向上させ、それを維持するためには、次代の京都を担う人材に対する起業意識を高めることが重要であることから、次の取組について検討
 - 学校現場と連携した小学校から大学までの間の起業への意識改革による将来の起業家育成・確保策
 - 後継者育成大学校（仮称）の創設による現経営者、将来の経営者への支援

その他関連情報

中小企業の事業承継と開業率アッププラン検討委員会

事業承継ワーキング

開業率アップワーキング

金融機関ワーキング

伊東 伸	エスピーサポート合同会社 代表社員（中小企業診断士）
上田 清	上田中小企業診断士事務所 所長（中小企業診断士）
金子 孝幸	日本政策金融公庫 京都創業支援センター所長
中野 淑夫	公認会計士
成岡 秀夫	株式会社成岡マネジメントオフィス 代表取締役（中小企業診断士）
安田 徹	京都総合税理士法人 代表社員（税理士・中小企業診断士）

※平成 26 年 8 月 8 日から 9 月 4 日まで、各委員へのヒアリングと金融機関ワーキングを実施