事業承継・譲渡相談6.7％増加

東商の支援拠点、昨年度

買収意欲も高まる

東京商工会議所の「東京都事業引継ぎ支援センター」は2016年度に中小企業から受けた事業承継・譲渡に関する相談実績をまとめた。新規相談は679社と15年度比6・7％増。実際に承継・譲渡を終えた成約案件も41件と28％増えた。経営者の高齢化や後継者難に加え、労働力不足から人材を確保しようと同業者を買収するニーズも高まっているようだ。

新たに相談に訪れた企業のうち、事業を譲りたい側は2・6％減の335社、引き継ぎたい側は18％増の344社。なかでも人手不足が深刻な物流、建設、サービス業では買収に向けた相談が4割増えたという。

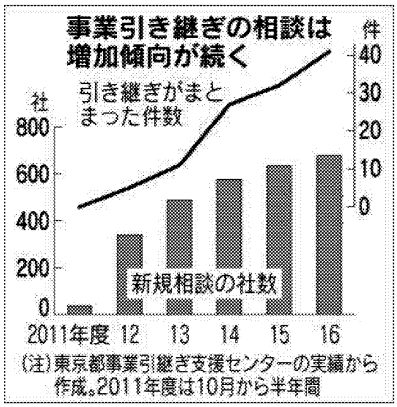
事業を譲りたい側では相談した時点で8割近くが第三者への売却を望んでいた。同センターの担当者は「事業承継がいよいよ差し迫った課題となるなかで、中小でもM&A（合併・買収）という選択肢への理解が浸透してきた」と分析する。

相談から実際に事業承継・譲渡に結び付いた案件でも第三者への引き継ぎが29件と目立つ。ほかに親族以外の役員や従業員への引き継ぎが12件あった。11年10月にセンターを開設してからの累計成約件数は100件を突破した。

16年度の具体例としては事務用品卸・医療機器製造のアスカビーエフ（台東区）が後継者不在を理由に相談し、医療機関向けの印刷物を手掛けるイステムジャパン（墨田区）に事業を引き継ぐことが決まった。3月下旬に株式譲渡を完了し、新体制で業容拡大を図る。

同センターは経済産業省の委託を受けて東商に置かれた公的機関。中小の経営者から事業承継・譲渡の相談を受け、引き継ぎ完了まで一貫して支援する。事業を売りたい側と買いたい側を結び付けるほか、M&Aに詳しい弁護士や公認会計士ら専門家を紹介し、手続き面でも手助けする。

中小の事業譲渡を巡っては手数料負担などから民間のM&A支援会社に依頼するのをためらうケースもある。同センターは相談や企業同士の仲介を無料で手掛け、費用を抑えた形での事業譲渡を後押ししている。事業承継・譲渡のニーズは依然高いとみられ、今後も支援に力を入れる考え。



（注）東京都事業引継ぎ支援センターの実績から作成。2011年度は10月から半年間

掲載日 2017年04月20日 日本経済新聞 地方経済面 東京 (C)日本経済新聞社 無断複製転載を禁じます。