

特別調査事項

(事業承継について)

特別調査事項として、事業承継について県内中小企業に尋ねたところ、次のような結果となった。

県内中小企業で、経営者が引退するときに、事業を何らかの形で承継したいとする企業は約8割、自分の代で廃業したいとする企業は約2割だった。

事業を何らかの形で承継したいとする企業のうち、約5割の企業が後継者(決定済み)に承継するとしている。

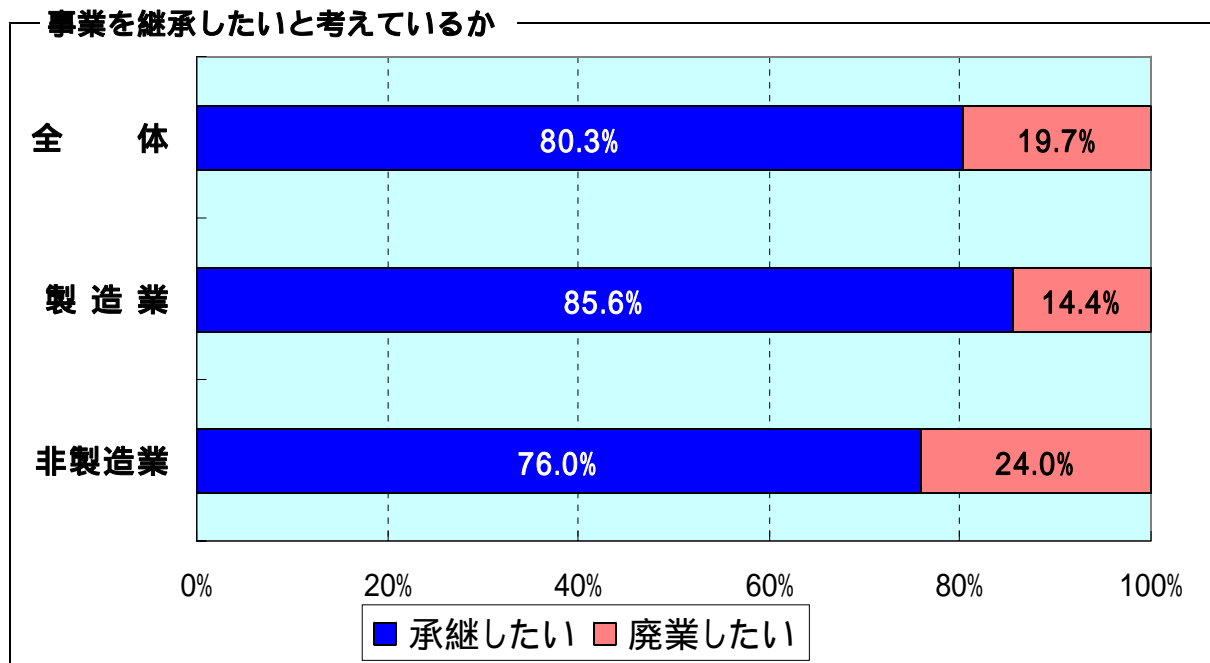
自分の代で廃業したい最も大きな理由は、事業に将来性がないからが約5割、適当な後継者がいないからが約4割で、この2つを合わせると約9割を占めている。

- (1) 経営者が引退するときに、事業を承継したいと考えているかについて
「事業を何らかの形で承継したい」(80.3%)
「自分の代で廃業したい」(19.7%)
- (2) 事業を承継する方法について((1)で「承継したい」と回答した企業)
「後継者(決定済み)に承継」(47.3%)
「これから後継者・候補者を探して承継」(27.3%)
「候補者(決定済み)の中から後継者を決定し承継」(15.7%)
「未定」(8.3%)
「事業の売却を検討」(1.3%)
- (3) 後継者・候補者を探す際の課題について
(複数回答;(2)で「これから後継者・候補者を探して承継」と回答した企業)
「資質・能力」(84.4%) 「相談先を見つける」(10.6%)
「役員・従業員の信頼を得る」(40.7%) 「資力・財力」(9.3%)
「取引先等との信頼関係維持」(24.8%) 「その他」(4.3%)
- (4) 事業を売却する上での課題について
(複数回答;(2)で「事業の売却を検討」と回答した企業)
「売却先を見つける」(80.0%) 「税金面での負担」(20.0%)
「売却の方法を知る」(33.3%) 「売却価格の決定」(6.7%)
「相談先を見つける」(33.3%) 「その他」(6.7%)
「取引先等との信頼関係維持」(20.0%)
- (5) 「後継者・候補者を探して承継」及び「事業の売却を検討」する場合の相談先について
(複数回答;(2)で「これから後継者・候補者を探して承継」及び「事業の売却を検討」と回答した企業)
「社内(役職員)」(62.9%) 「金融機関」(10.5%)
「税理士等の専門家」(30.8%) 「公的機関」(1.4%)
「同業者」(21.0%) 「その他」(12.6%)
「顧客・取引先」(18.2%)
- (6) 廃業したい最も大きな理由について((1)で「廃業したい」と回答した企業)
「事業に将来性がない」(49.5%) 「負債を返済しても資産を残せる」(3.6%)
「適当な後継者がいない」(37.7%) 「その他」(3.2%)
「債務超過」(5.9%)

本文中に関する数値については、グラフのほか、アンケート調査集計表(42頁以降)を参照して下さい。

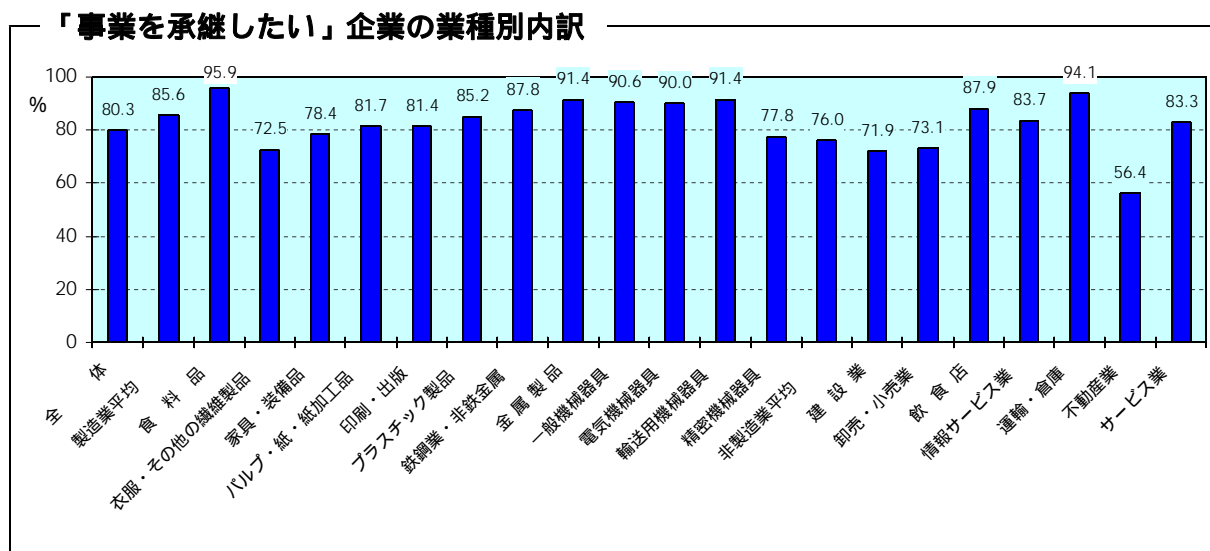
1 経営者が引退するときに、事業を承継したいと考えているかについて（42頁参照）

経営者が引退するときに、事業を承継したいと考えているか、県内中小企業に尋ねたところ、全体では「事業を何らかの形で承継したい」が80.3%、「自分の代で廃業したい」が19.7%だった。



製造業では「事業を何らかの形で承継したい」が85.6%、「自分の代で廃業したい」が14.4%だった。また、「事業を何らかの形で承継したい」と回答した企業の割合を業種別にみると、「食料品」が95.9%で最も高く、「金属製品」及び「輸送用機械器具」が各々91.4%で続いている。さらに、「自分の代で廃業したい」と回答した企業の割合を業種別にみると、「衣服・その他の繊維製品」が27.5%で最も高く、「精密機械器具」が22.2%、「家具・装備品」が21.6%で続いている。

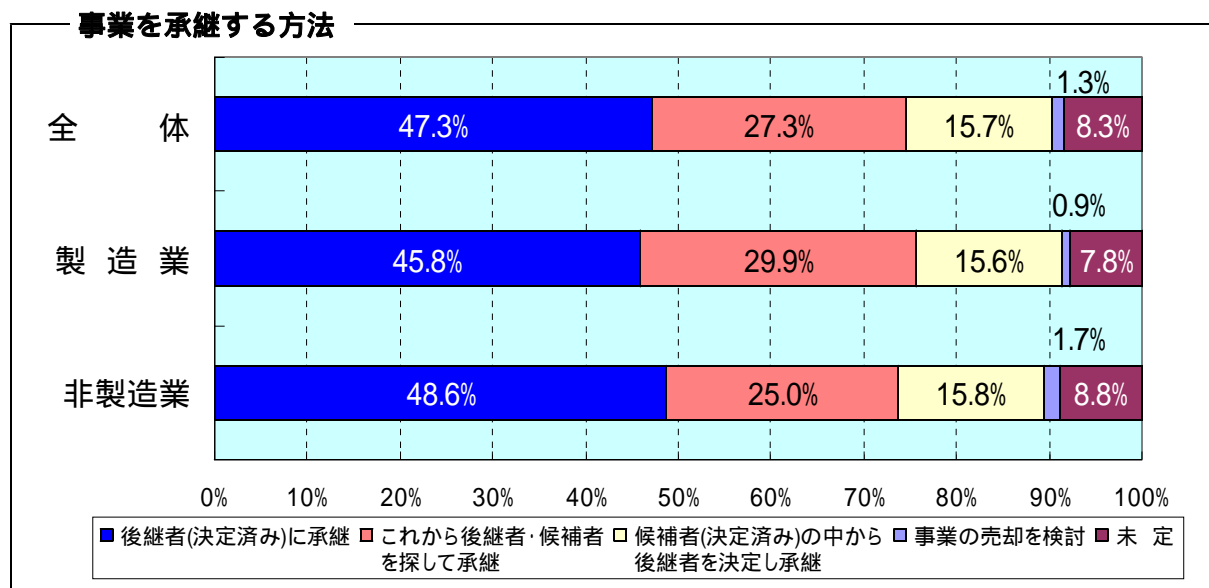
非製造業では「事業を何らかの形で承継したい」が76.0%、「自分の代で廃業したい」が24.0%だった。また、「事業を何らかの形で承継したい」と回答した企業の割合を業種別にみると、「運輸・倉庫」が94.1%で最も高く、「飲食店」が87.9%、「情報サービス業」が83.7%で続いている。さらに、「自分の代で廃業したい」と回答した企業の割合を業種別にみると、「不動産業」が43.6%で最も高く、「建設業」が28.1%、「卸売・小売業」が26.9%で続いている。



2 事業を承継する方法について（43頁参照）

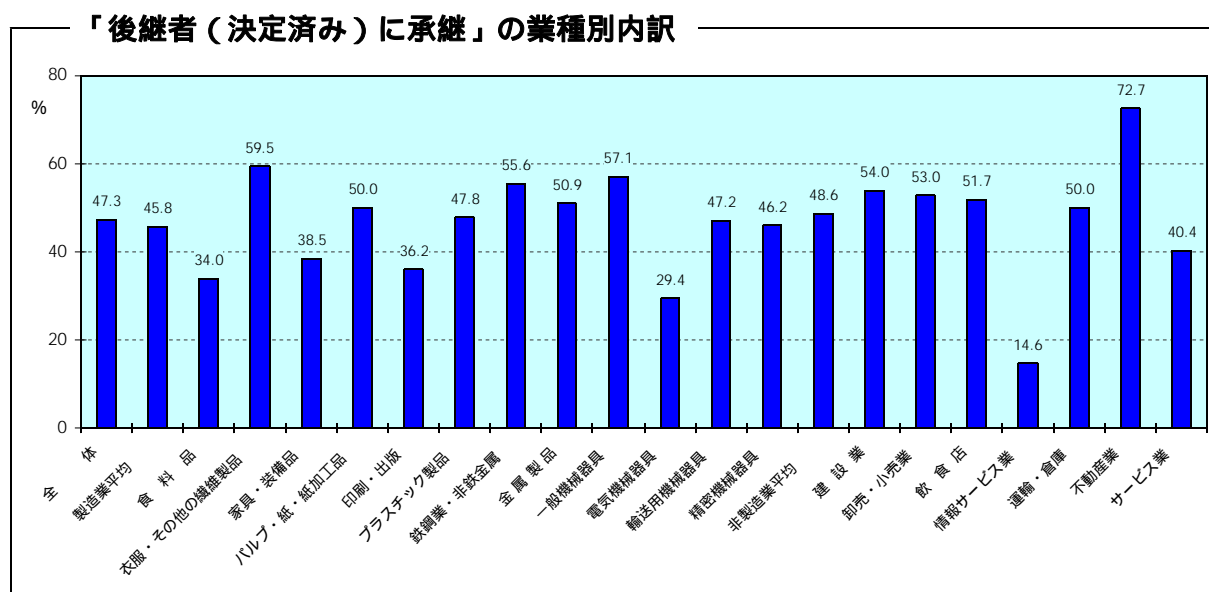
設問1で「事業を何らかの形で承継したい」とした企業に対して、事業を承継する方法について尋ねたところ、全体では「後継者（決定済み）に承継」が47.3%と最も多く、次いで「これから後継者・候補者を探して承継」が27.3%、「候補者（決定済み）の中から後継者を決定し承継」が15.7%で続いている。

事業を承継する方法については、後継者への承継とする企業が合わせて9割を超え、事業の売却を検討する企業はほとんどみられなかった。



全体で約5割と最も多かった「後継者（決定済み）に承継」したい企業を業種別にみると、製造業では、「衣服・その他の繊維製品」が59.5%で最も高く、「一般機械器具」が57.1%、「鉄鋼業・非鉄金属」が55.6%で続いている。

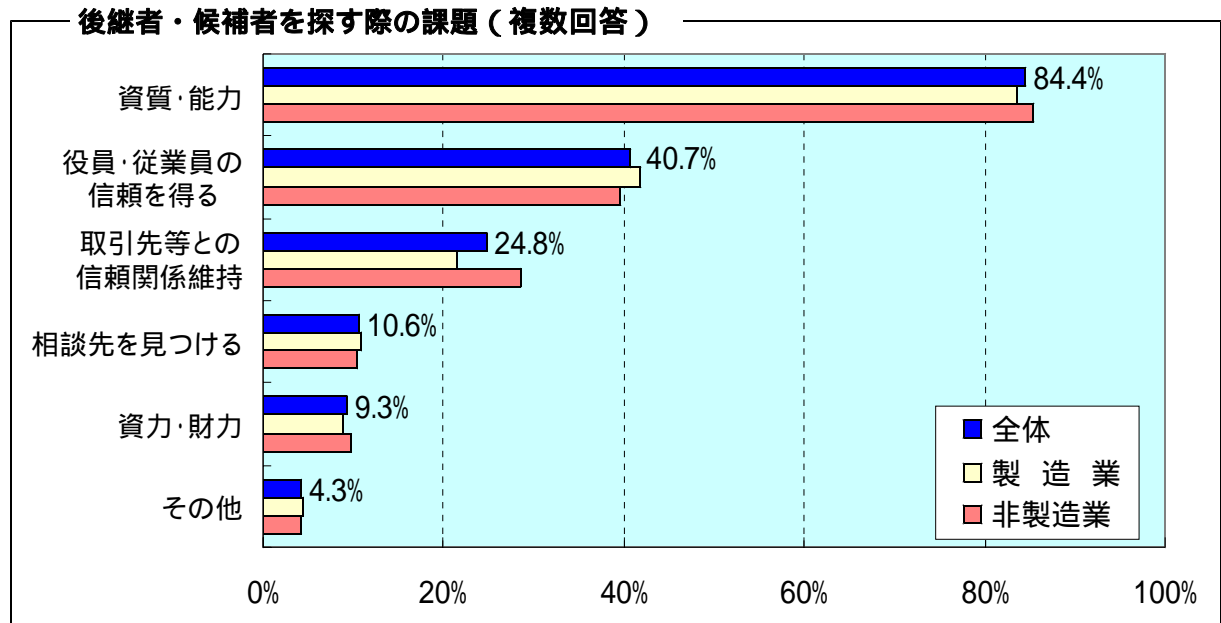
非製造業では、「不動産業」が72.7%で最も高く、「建設業」が54.0%、「卸売・小売業」が53.0%で続いている。



3 後継者・候補者を探す際の課題について（複数回答）（44頁参照）

設問2で「これから後継者・候補者を探して承継」するとした企業に対して、後継者・候補者を探す際の課題を尋ねたところ、**全体では「後継者・候補者の資質・能力」が84.4%で最も多く、次いで「役員・従業員の信頼を得る」が40.7%、「取引先等との信頼関係維持」が24.8%と続いている。**

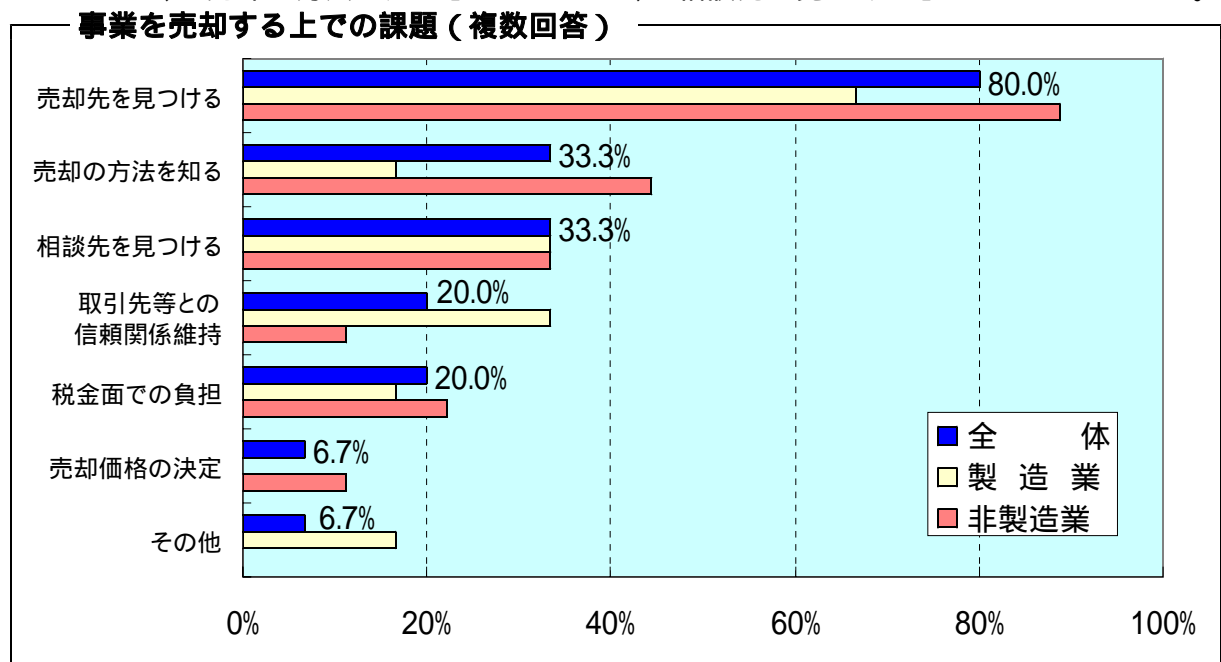
製造業では、「後継者・候補者の資質・能力」が83.5%、「役員・従業員の信頼を得る」が41.8%、「取引先等との信頼関係維持」が21.5%だった。非製造業では、「後継者・候補者の資質・能力」が85.4%、「役員・従業員の信頼を得る」が39.6%、「取引先等との信頼関係維持」が28.5%だった。



4 事業を売却する上での課題について（複数回答）（45頁参照）

設問2で「事業の売却を検討する」とした企業に対して、事業を売却する上での課題を尋ねたところ、**全体では「売却先を見つける」が80.0%で最も多く、次いで「売却の方法を知る」及び「相談先を見つける」が各々33.3%で続いている。**

製造業では、「売却先を見つける」が66.7%、「相談先を見つける」及び「取引先等との信頼関係維持」が各々33.3%で続いている。非製造業では、「売却先を見つける」が88.9%、「売却の方法を知る」が44.4%、「相談先を見つける」が33.3%だった。

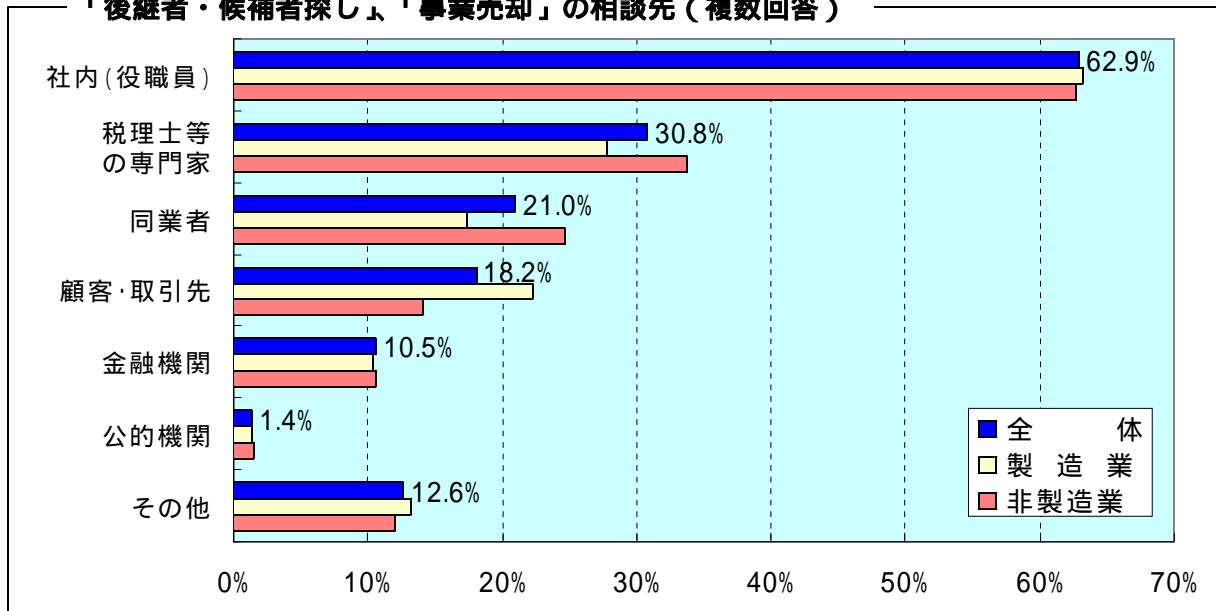


5 「後継者・候補者を探して承継」及び「事業の売却を検討」する場合の相談先について（複数回答）（46頁参照）

設問2で「これから後継者・候補者を探して承継」及び「事業の売却を検討」とした企業に対して、どこに相談するか尋ねたところ、全体では「社内（役職員）」が62.9%で最も多く、次いで「税理士等の専門家」が30.8%、「同業者」が21.0%で続いている。

製造業では、「社内（役職員）」が63.2%、「税理士等の専門家」が27.8%、「顧客・取引先」が22.2%で続いている。非製造業では、「社内（役職員）」が62.7%、次いで「税理士等の専門家」が33.8%、「同業者」が24.6%だった。

「後継者・候補者探し」「事業売却」の相談先（複数回答）



6 廃業したい最も大きな理由について（47頁参照）

設問1で「自分の代で廃業したい」とした企業に対して、最も大きな理由を尋ねたところ、全体では「事業に将来性がない」が49.5%で最も多く、次いで「適当な後継者がいない」が37.7%あり、この2つを合わせると87.2%を占めている。

製造業では、「事業に将来性がない」が52.9%で最も多く、次いで「適当な後継者がいない」が34.3%あり、この2つを合わせると87.2%を占めている。非製造業では、「事業に将来性がない」が48.0%で最も多く、次いで「適当な後継者がいない」が39.3%あり、この2つを合わせると87.3%を占めている。

廃業したい最も大きな理由

