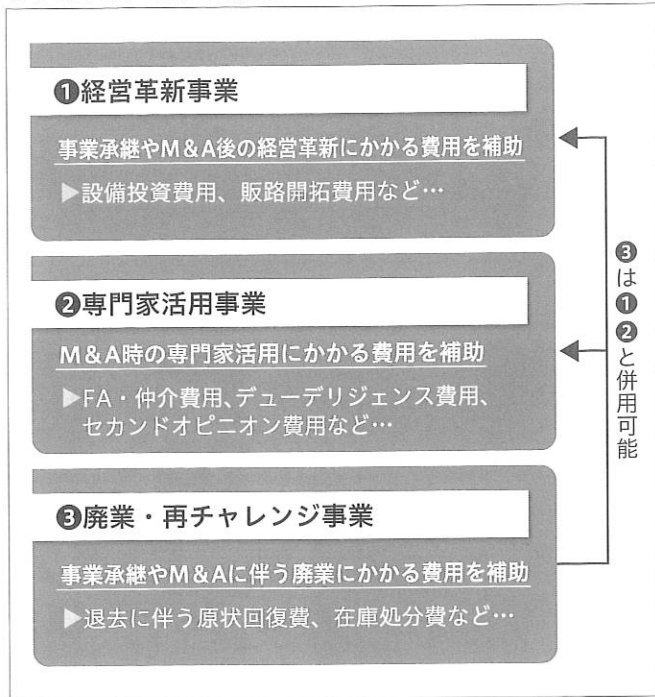


●事業承継・引継ぎ補助金の主な補助対象



(出所) 筆者作成

④事業の改善への取組み
なかには、赤字なので事業承継どころではないと考える

このように、補助金提案が採用されずとも事業承継の準備を支援できれば、取引先との関係を強化することができ

ている取引先が小規模過ぎて、補助対象経費が少なく、補助最低額の100万円を下回る場合だ。
また令和3年度補正予算によれば、事業承継・引継ぎ補助金では、経営革新事業の補助対象となる事業はデジタル化、グリーン化、事業再構築に資するものでなければなら

ない。自社がこれらに該当しないと判断した取引先からは、補助金提案が断られる可能性がある。
とはいえ事業承継の課題解決への支援は必要だ。取引先が事業承継への課題を抱えているようなら、補助金の有無にかかわらず、金融機関として支援する姿勢を示そう。

具体的には、担当者だけでなく本部の専担部署などとも連携しながら、事業の「磨き上げ」から行うよう提案するのがいい。
⑦強み・弱みの見える化
特に小規模事業者は自社の内部環境分析ができておらず、何が自社の強みなのかよくわからないまま経営していることが多い。担当者は「まず御社の強みを明確にしませんか」などと声をかけ、SWOT分析などを提供・支援するとよい。

取引先もあるだろう。
M&Aにおいては赤字事業よりも黒字事業のほうが成約率は高まることから、磨き上げの段階で業務効率化や生産性向上などに取り組むことが欠かせない。
自庫の本業支援メニューをよく理解したうえで、販路開拓につながるビジネスマッチングや業務効率化などに資するDX支援などを提案すれば、喜ばれるだろう。
加えて、節税を意識するあまり本来必要のない支出をしていることで赤字になっているケースもある。担当者は決算上の役員報酬などに着目し、節税対策をしない場合の本来の正常収益力を把握しておくことも重要だ。

4 ●事業承継・引継ぎ補助金の提案が断られたら…
SWOT分析を提案し
事業の磨き上げを勧める

田中順 J-Tリサーチ&コンサルティング代表



本において休廃業・解散企業の95%以上は従業員20名以下の小規模企業だという。まさに地銀、信金の与信先と関わってくる。地域金融機関の担当者の多くは、事業承継を課題とする小規模企業を取引先に抱えていることだろう。

▼断られた場合のトーク例

事業承継の課題もあるけど、補助金は無理だと思います

それはなぜですか？

ウチは大きな会社じゃないですから、補助最低額を満たさないんじゃないかと…

そうでしたか。では事業承継の前段階として、事業の磨き上げに取り組みませんか？売上拡大や業務効率化により事業価値を高め、将来の事業承継に備えるのです

なるほど。具体的に教えてくださいませんか？

事業承継の課題として多いものの1つに、後継者不足が挙げられる。2021年版中小企業白書によれば、経営者の交代数は年間約3万6000件で、過去10年間でおおむね横ばいで推移している。経営者が60歳代の企業のうち約半数は後継者不在というのが現状だ。

こうしたなか、事業承継や事業売却のためのM&Aが必要になるケースが増えていく。M&Aには相手先(買い手)の発掘に始まり、企業価値評価、財務・法務面のデューデリジェンス(事前調

査)、売買契約締結など必要な手続きが多岐にわたるため、外部専門家に任せるのが一般的だ。しかし、その場合には多額の手数料が必要となる。そこで役立つのが事業承継・引継ぎ補助金だ。

事業承継の準備を支援し関係構築に努めよう

後継者不在など、取引先に明らかでない事業承継への課題があるにもかかわらず、補助金の活用提案が採用されない場合もある。
例えば、事業承継を検討し

取引先が事業承継への課題を抱えているようなら、補助金を活用を交えながら、本部の専担部署などと連携しながら支援したい。

