

しにくいという立場にあるため、銀行本体に対しては機密性を保ちながら、銀行のもつネットワークを活かす方法として専門子会社が設立された。銀行に寄せられた事業承継の相談を引き継ぐのではなく、FFGサクセッションが直接リーチして、企業の価値を高めるための事業承継を共に考える取り組みを行っている。

「ベストパートナー」を支援機関や金融機関の連携によりマッチング

M&A支援機関、金融機関、行政、コンサルティング会社など、複数の支援機関がそれぞれ独自の役割を果たしているため、それぞれの活動が断片化し、企業にとって一貫した支援の提供が課題となっている。

そのようななか、プティックス株式会社（東京都港区）では、祖業である商談型展示会事業で蓄積した経営者からの事業承継の相談や、経営者とのネットワークを使って、2015年からM&A仲介事業に参入した。商談展示会は特定の業種に特化して実施していたため、M&A仲介事業についても、介護事業者等の業種に特化している。業種に特化した事業者リストを持っていることで、地方の金融機関との連携も増えており、その数は現在60行に達するという。介護事業や建設事業等の個別専門業種の水平型のM&Aの推進にこのような支援機関の役割は大きい。

なお、九州地域の金融機関の取材において、「M&Aにおいて、銀行の垣根を越えて取り組んでいくべき」という声が複数聞かれた。金融機関がM&Aを仲介する場合、譲受・譲渡企業を取引先から探すことが一般的であり、「ベストパートナー」がそこにいない可能性がある。1つの金融機関の取引先という垣根を越えて、九州地域の金融機関が連携した事業承継やM&Aの取り組みに注力していくことを期待したい。

「承継しにくさ」の要因となる経営者保証の負担

多くの中小企業では、現経営者が個人保証を提供する形で事業を運営しており、この慣行が事業承継時に新たな経営者や後継者にとって大きな心理的・財務的負担となっている。

2013年に「経営者保証に関するガイドライン」が出され、2014年2月から適用が開始されているが、地域金融機関における経営者保証に依存しない新規融資は54.8%（2023年）にとどまり、代表者交代時の新旧両経営者からの保証徴求なしの割合は20.6%と限られている。

新規融資における保証徴求なしの割合と事業承継時の保証徴求なしの割合の相関関係をみたところ正の相関関係があり、各金融機関における両社の保証徴求の判断が1つの基準を元に導かれている可能性が高い（図表48）。事業承継においては、前述した事業の磨き上げなどと組み合わせながら、承継の阻害要因である経営者保証の基準の見直しが必要と思われる。