



★下記内容についてのお問い合わせ窓口  
九州財務局総務課企画係 (Tel: 096-206-9727)

### ①事業承継・M&Aに向けた環境づくりについて

#### 企業経営者A

○事業承継・M&Aをやり易くするために創業者が「株式の所有」と「経営の分離」に関する意思決定や、優先順位をつけておく必要があるということを認識した。

#### 企業経営者B

○オーナー社長の立場から考えた場合、会社を将来に亘り継続していくために、社長は優秀な人材を創業家以外から登用し、経営を任せることが理想ではないか。ただ、オーナーと社長の確執につながるリスクもあるので、自分の代で考えておく必要がある。

### ②事業承継・M&Aの現状や取り組みについて

#### 企業経営者C

○M&Aの買い手として、ここ数年で複数社の事業を譲り受けた。その中には契約後に売り手企業の役職員の抵抗を受けたケースがあったが、果敢な交渉と粘り強い対応で乗り切った。

#### 金融機関A

○中小企業にとって永遠の課題と言われる事業承継は、私達も重要な経営課題と認識。

○後継者不在の取引先は、現状のままでは廃業に向かってしまう。もっと普及させていくために取り組んでいるところ。

○現在は、中央機関との連携等でコツコツ実績を積み上げているが、今後5～10年は必要性が高まっていくことから、勉強やノウハウを習得するなど更なる取り組みを行っている。

#### 有識者A

○事例の積み重ねを行い、専門の仲介業者やアドバイザーなどを含めたネットワークで対応していくことが、地域再生にも繋がると思われる。

#### 有識者B

○熊本商工会議所を地域事務局として立ち上げた事業承継ネットワークを通じて、今後とも経営者の方々に対する気づきを与える取組みを推進していきたい。

### ③行政等に対する要望について

#### 企業経営者C

○事業承継には困難も伴うが、廃業が発生することは地域経済にとってマイナスであるため、このようなフォーラムを開催するなど、国はもっと事業承継やM&Aの周知を行って欲しい。

#### 有識者A

○一般的にM&Aというと欧米流の(小が大を飲む)イメージがあるが、わが国における中小・零細の家族経営の企業のM&Aとは全く質が異なることから、経験や事例を積み重ねて、日本型のモデル(日本流の小規模M&A)を提示し、周知されることを期待する。

### ④ファシリテーター(財務局長)の総括

○世の中の小規模M&Aはまだ緒についたばかり、1件1件が難しい取り組みになるが、関係者が協力して増加を図る必要がある。

○そもそも魅力のない企業は事業承継が難しい。「後継者が後を引き継ぎたい」、「M&Aなら引き取りたい」企業となるように経営を改善することが望まれる。

○事業承継は経営改革・変革のチャンス。その機会に激動の時代に沿うよう経営・業務運営を改革できるかがポイント。

※以上を踏まえ、金融機関、金融行政がしっかりフォローしていくことが肝要。