

## 第5章『事業承継の身近な相談相手～金融機関さんをもっと頼ろう～』

大阪府事業承継・引継ぎ支援センター  
統括責任者 兼田 亜貴



「お茶っ葉どこやったかな？」きょろきょろ見回す社長の奥様に、「ここですよ」と笑顔で差し出したのは、信用金庫の担当者Aさん。あるお客様の会社に事業承継相談に伺ったときのことでした。「毎月顔を出しているの、茶筒のありかも覚えてしまった」と社長の隣で笑うAさん。彼が潤滑油となって、「実は…」と社長の本音をお聞きできました。

国の機関から専門家が事業承継の助言にやってくる、となれば、厳しく指導されるのではないかとお客様が身構えてしまうケースも。そんなとき、頼れるのが金融機関の担当者さん。社長の心を開き、当センターと一緒に社長をサポートしてくださる心強い存在です。

実際、事業承継時には金融機関の活躍が不可欠です。例えば、退職金支払いに伴う運転資金不足分▷承継に伴う設備更新▷株の買取資金の調達▷経営者保証解除の検討――など。融資面以外にも金融機関によっては、後継者不在相談の対応、事業承継マッチング（譲渡先と譲受先を引き合わせる）など様々な施策で応援されます。

応援が届いたケースとして、廃業間近のB社を説得して、M&Aの検討を促した信用金庫さんがいました。B社にとっての当信用金庫は、長年互いに信頼構築してきた存在ゆえに、その真摯な説得に心打たれたのだそうです。

大手銀行Cさんも熱く語ります。「うちのお客様の中では、小さな会社だけど頑張っているから、絶対廃業して欲しくない。引継ぎセンターを紹介したい。」

どの金融機関も「事業承継は重要課題だから、できることがあれば助けたい！」と思っています。一方、「社長の引退に結び付く話は、切り出しにくい」「社長の方から悩みについて切り出してほしい」という心の叫びもおありのよう。そんな想いに応えるのが最初の一步かも。身近な相談相手として、金融機関を頼ってみるのはいかがでしょうか？

