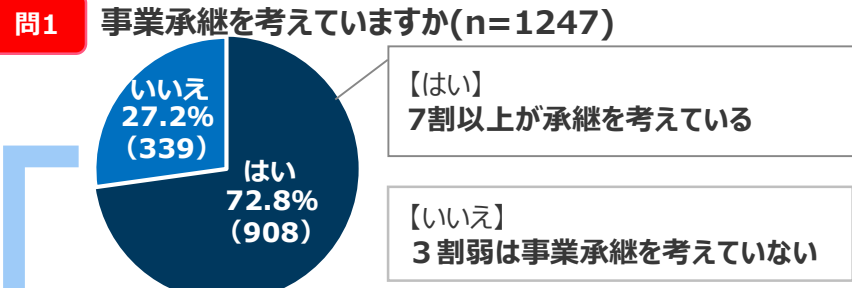


**【調査目的】**  
 事業承継は3年以上の期間を要し、場合によっては10年以上の長期にわたることもあり、早期の着手が重要。  
 そのため、早期着手の重要性をDMで周知し、アンケートにて実態把握を行うことで、早期相談及び相談件数の増加につなげる。

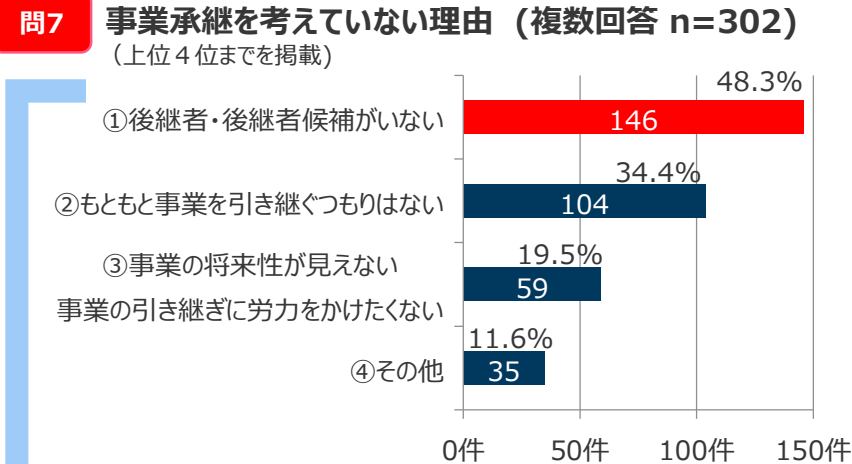
**【調査の概要について】**  
 調査対象：高知県内の中小企業のうち、60歳以上の経営者 4,400者（中小企業基本法に基づく中小企業の定義）  
 調査方法：郵送配布により実施  
 実施期間：1回目 令和5年8月～9月（締切9月末日） 2回目 令和5年11月～令和6年1月（締切1月末日）  
 回収状況：1,306者（回収率：29.7%）

**【回答の傾向】**  
 ・事業承継を考えている事業者は7割となっている。一方で**3割弱が考えていない**  
 ・事業承継を考えている事業者のうち8割以上の事業者は後継者(候補)がいる。また、**後継者(候補)は親族が約7割**である  
 ・事業承継を考えていない理由としては、**後継者がいない**が最も多い  
 ※回答のなかった事業者を含めると事業承継を考えていない割合は高くなることが想定され、これらの事業者も視野に入れながら対策を進めることが必要

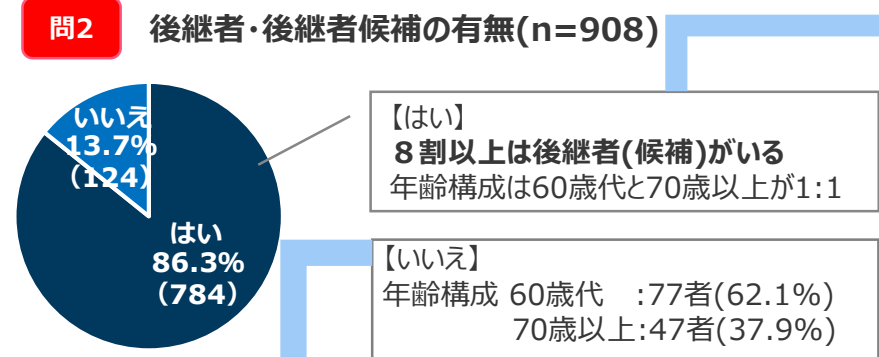
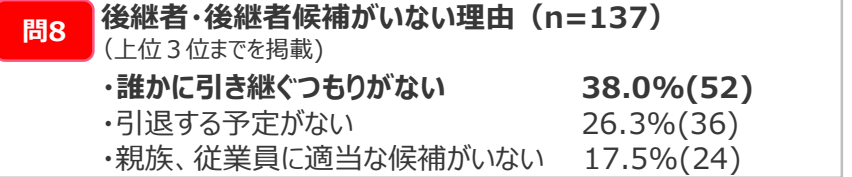


○回答別上位5業種

	運輸業 (n=35)	飲食業 (n=20)	卸売業 (n=100)	不動産業 (n=52)	製造業 (n=138)
はい	85.7% (30)	85.0% (17)	79.0% (79)	78.0% (41)	75.4% (104)
いいえ	小売業 (n=204)	サービス業 (n=114)	医療・福祉業 (n=58)	建設業 (n=377)	宿泊業 (n=16)
	38.7% (79)	32.5% (37)	25.9% (15)	25.5% (96)	25.0% (4)



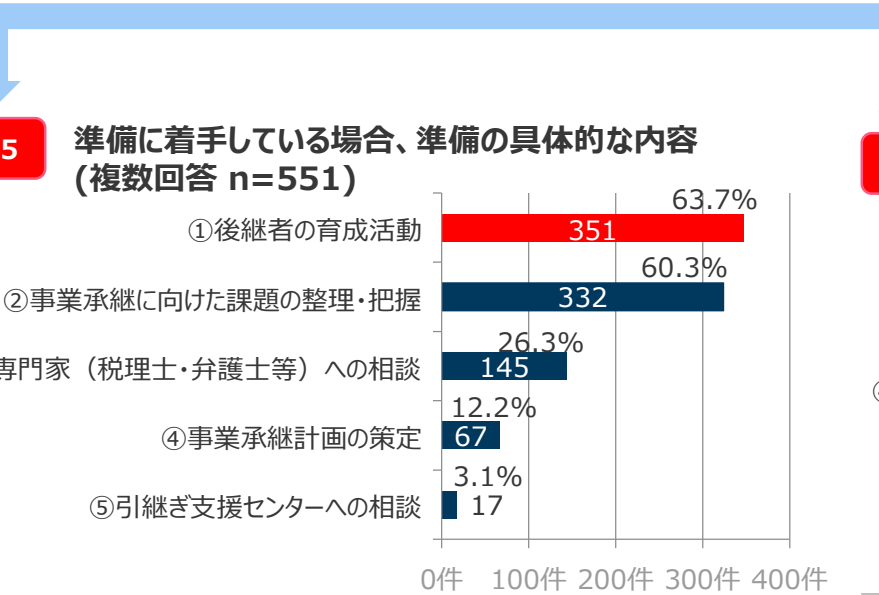
・約5割は後継者・後継者候補がない  
 ・もともと事業を引き継ぐつもりはないは60歳代が多い(約6割)  
 (その他：自由記載内容)  
 引き継がず魅力がない、将来性がない、仕事がつい、特殊事業、人材確保難、設備の老朽化、まだまだ頑張るつもり



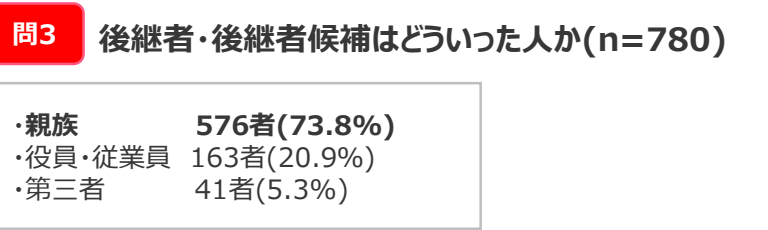
**問8 後継者・後継者候補がない理由 (n=115)**  
 (上位3位までを掲載)

	中山間地域 (n=50)	都市部 (n=65)
親族・従業員に引き継ぎたいが適切な候補がない	46.0% (23)	43.1% (28)
まだ引退する予定がない	20.0% (10)	23.1% (15)
親族・従業員以外の第三者へ引き継ぎたいが適切な候補がない	10.0% (5)	21.5% (14)

・「親族・従業員に引き継ぎたいが適切な候補がない」が最も多く、また中山間地域では都市部に比べ割合が高い



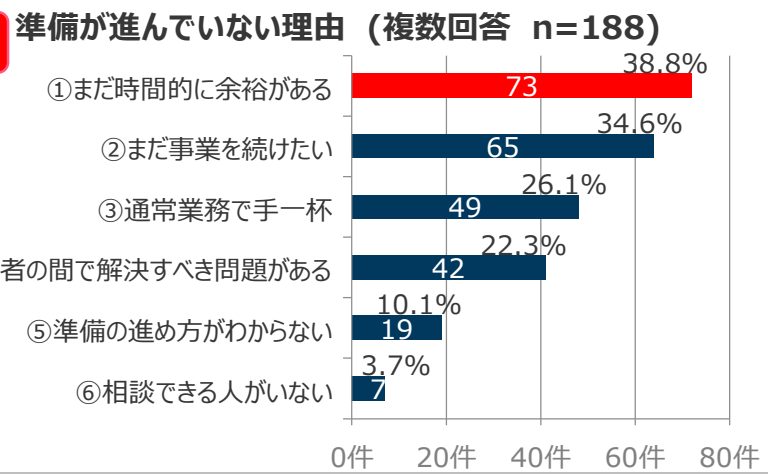
・まずは**後継者育成、課題の整理把握が重要**だと考えている  
 ・4人にひとり**は専門家への相談**しており、問11の「だれに相談するか」でも専門家(税理士・弁護士)、金融機関が多くなっている  
 ・**センターへの相談が3.1%(17)**



経営者の年齢	親族	役員・従業員	第三者
60歳代	268	86	19
70歳以上	296	75	22
不明	12	2	0
合計	576	163	41

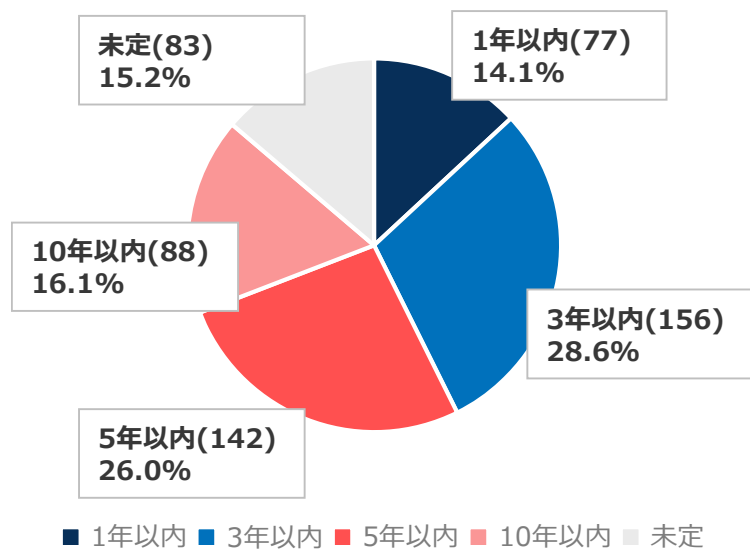
**問4 準備着手の状況 (n=773)**

状況	親族	役員・従業員	第三者	合計	割合
準備に着手している	432	103	22	557	72.1%
準備が進んでいない	140	58	18	216	27.9%



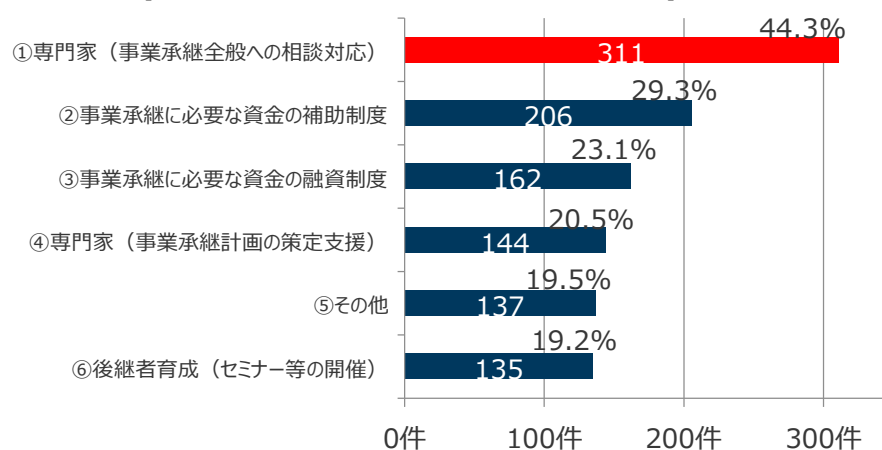
・「**まだ余裕がある**」が最も多い(60歳代が約7割)  
 ・「**まだ事業を続けたい**」とする経営者も多い(その他を選択した事業者の記載内容)  
 経営への不安、エネルギー高騰、人手不足、専門資格、後継者が修行中、コロナ禍による経営悪化

## 問6 準備開始後、どのくらいで引継が完了するか(n=546)



- 1年から5年以内を含めると7割(68.7%)が5年以内に完了する見込み
- 3年から5年以内を考えている経営者は54.6%
- 10年以内では60歳代が77.9%であり、まだ時間があると考えている
- 未定は親族への承継が8割(86.2%)、うち70歳以上は6割(60.8%)

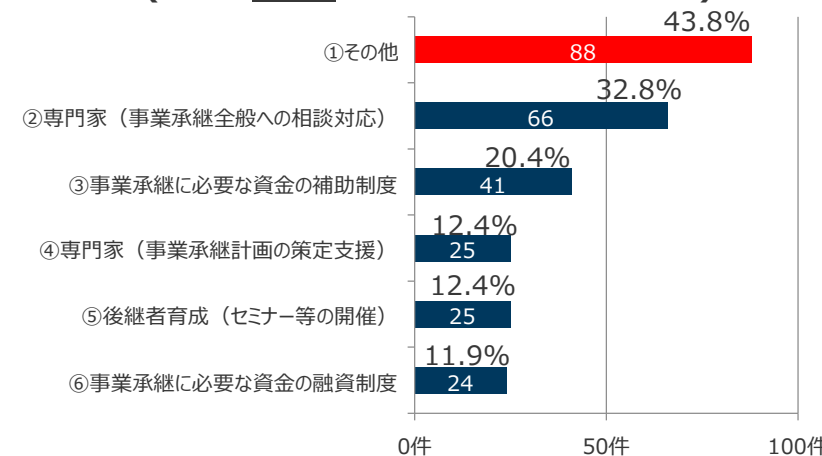
## 問10 必要な支援は何か (問1で はい を選択 複数回答 n=702)



- 事業承継を「する」「しない」に関わらず専門家による事業承継全般への相談対応が求められている
- 事業承継をする経営者は補助制度、融資制度にも関心が高い
- 具体的な支援内容の記載では「後継者確保」や「事業継続、経営改善、磨き上げ、借入金返済などの資金面」が多い

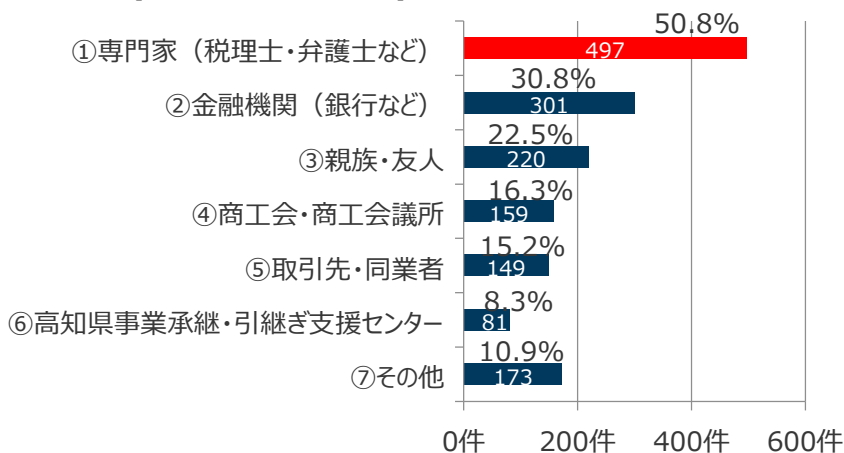
(その他：自由記載内容)  
リーダー教育、人材育成、資質向上、人手不足  
相続税等、会計業務、株式譲渡、運転資金、人件費補助  
資格取得費用、借入金返済 など

## 問10 必要な支援は何か (問1で いいえ を選択 複数回答 n=201)



(その他：自由記載内容)  
人材確保、資格要件、人口減少(来客数減)、大型店の出店  
借入金返済、資金問題、必要ない、わからない など

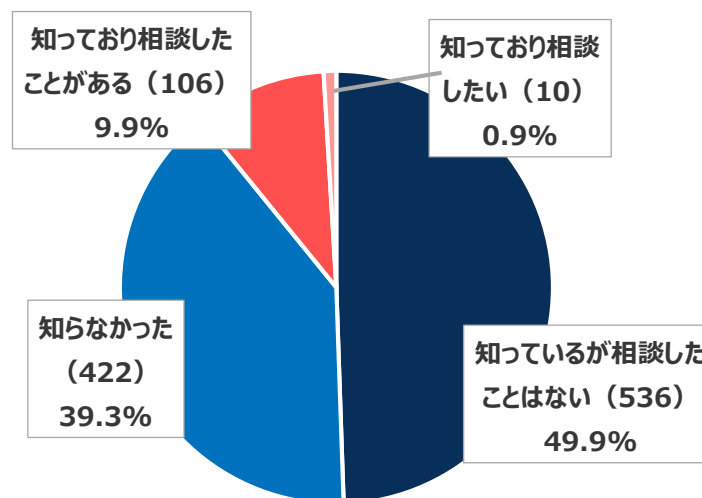
## 問11 悩みや課題について、誰に相談するか (複数回答 n=978)



- 5割が士業専門家、次に多い金融機関を含めると全体の8割を占める
- 親族承継の割合が高いことから親族への相談も多い
- 事業承継・引継ぎ支援センターへの相談は8.3%と低い

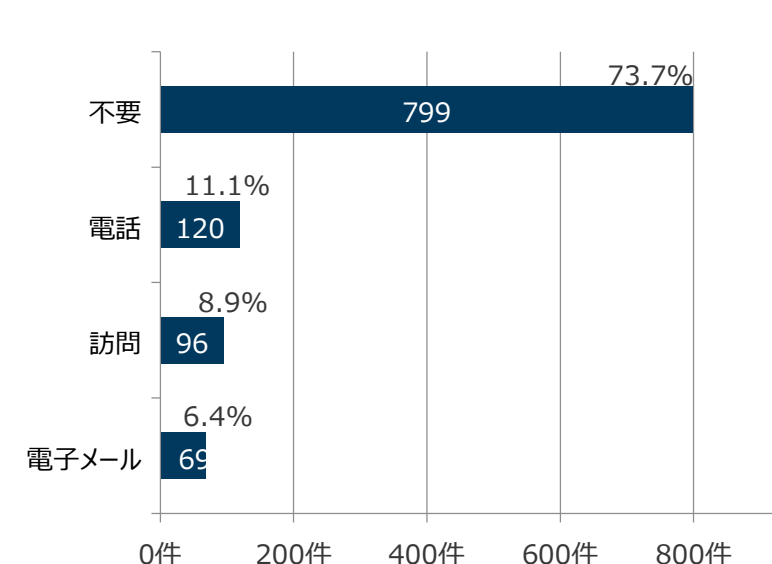
(その他：自由記載内容)  
役員・株主で協議、何から始めて良いかわからない  
誰にも相談していない、相談できる所を紹介してほしい  
ステイクホルダー全般、M & A 仲介会社

## 問12 事業承継・引継ぎ支援センター知っているか(n=1074)



- 4割が「知らなかった」が多く、問11でも相談先としての認知度が低い
- 事業承継を考えているが後継者がいない事業者のうち、「知っているが相談したことはない(37.9%)」と「知らなかった(36.2%)」と7割以上

## 問13 センターによる訪問等を希望するか(n=1084)

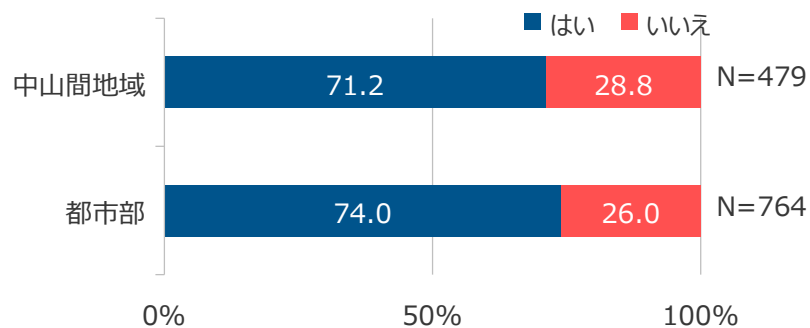


- 不要が7割以上
- 電子メールでの相談希望は6%程度

※相談希望の経営者についてはセンターへ情報共有済  
各ブロックに分けて訪問、電話等を行っている

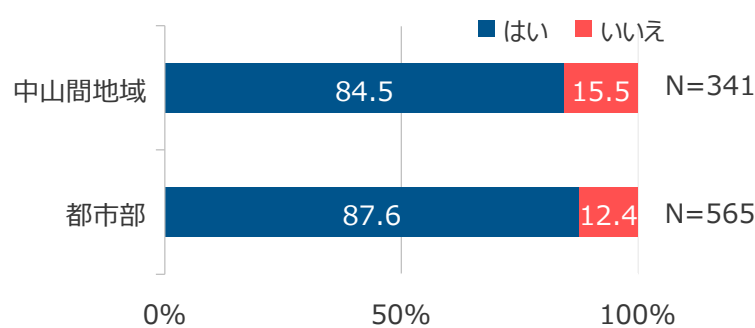
## 地域間の事業承継の状況（中山間地域・都市部）

### 問1 事業承継を考えていますか



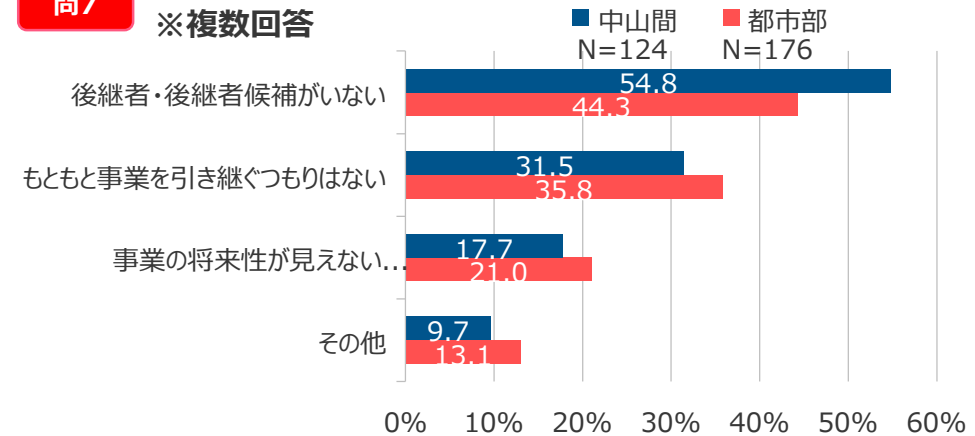
・中山間地域では都市部に比べ「事業承継を考えていない(28.8%)」が多い

### 問2 後継者・後継者候補の有無（問1では「はい」と回答）



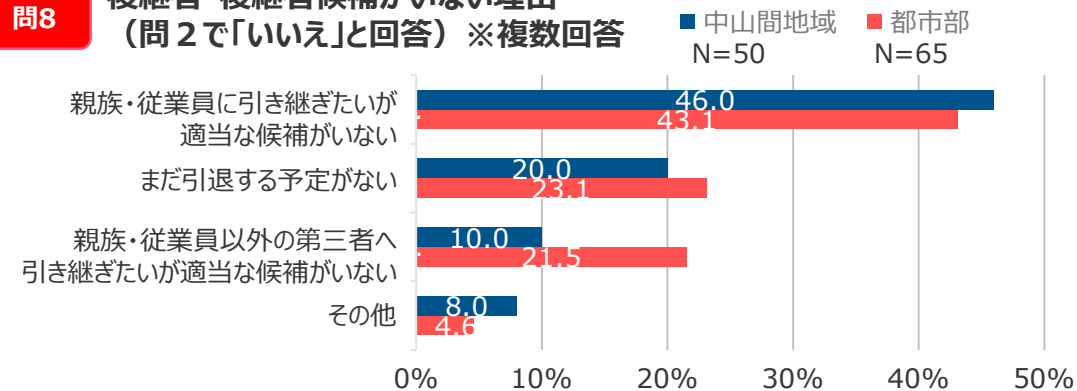
・中山間地域では都市部に比べ「後継者・後継者候補がない(15.5%)」が多い

### 問7 事業承継を考えていない理由（問1で「いいえ」と回答）※複数回答



・中山間地域では「後継者・後継者候補がない(54.8%)」が最も多い  
 ・都市部では「もともと事業を引き継ぐつもりはない(35.8%)」「事業の将来性が見えない(21.0%)」が中山間地域に比べ多い

### 問8 後継者・後継者候補がない理由（問2で「いいえ」と回答）※複数回答



・中山間地域では「親族・従業員に引き継ぎたいが適切な候補がない(46.0%)」が最も多い  
 ・都市部では「まだ引退する予定がない(23.1%)」「親族・従業員以外の第三者へ引き継ぎたいが適切な候補がない(21.5%)」が中山間地域に比べ多い

### 地域間では以下の傾向にある（中山間地域）

- ・「事業承継を考えていない」が多く、理由として「後継者・後継者候補いない」が多い
- ・「事業承継を考えている」うち、後継者がいない理由として「親族・従業員に引き継ぎたいが適切な候補がない」が多い

### （都市部）

- ・「事業承継を考えていない」うち、「もともと事業を引き継ぐつもりはない」「事業の将来性が見えない」が多い
- ・「事業承継を考えている」うち、後継者がいない理由として「まだ引退する予定がない」「親族・従業員以外の第三者へ引き継ぎたいが適切な候補がない」が中山間地域に比べ多い

- 人口減少や経済規模の縮小が進む中山間地域での事業承継には「後継者確保」が不可欠
- 事業者への意識啓発・支援内容の周知が重要

## 総括

### 1 事業承継を考えていない事業者はまだ多く、そのまま何もしなければ廃業につながる恐れがある

#### 【今後の取組】

- (1) 事業承継を考えていない事業者へ情報を届けるため、市町村やネットワーク構成機関と広報の連携を強化し、意識啓発や支援内容の周知を図り相談につなげる
- (2) アンケートが「未回答」や「事業承継を考えていない」と回答した事業者に対してパンフレット送付等の継続したアプローチを行う

### 2 中山間地域では「後継者・後継者候補がない」「親族・従業員に引き継ぎたいが適切な候補がない」が都市部に比べ高い

#### 【今後の取組】

- (1) 事業承継奨励給付金や既存補助金に継業準備支援枠を新たに創設し、移住・起業希望者へのPRを強化し、中山間の事業者の後継者となる買い手の増加を図る
- (2) ネームクリア案件での後継者探しの選択肢を事業者へ周知し、全国への情報発信により成約につなげる
- (3) 買い手の性別、年齢等の広がりもあり相談内容の多様化への対応力を高めるため、センターにて相談員の増員を予定

### 3 事業者の状況により様々な課題があり、準備段階に応じた細やかな支援が必要

#### 【今後の取組】

- (1) 「課題の整理・把握」「事業承継全般への相談対応」「補助制度・融資制度」については、税理士・弁護士、金融機関等にアンケート結果を共有し、事業者からのニーズがあることを総会や各会合においても周知し協力を依頼
- (2) 「後継者の育成」は土佐MBA等の活用を周知するとともに、他県の行政支援事例によるベンチャー型の後継ぎ支援や、コミュニティ作りも模索