

# 四季彩の

前回のこの欄で事業承継や事業引き継ぎのことを書かせていただいた。京都商工会議所の1階にある京都府事業引継ぎ支援センターでは連日、事業承継、事業引き継ぎのご相談に乗っている。自社の事業の成長のために、後継者のいらっしやらない企業や店舗を引き受けたという、俗に言う「買い」のご依頼もあれば、後継者がどうしても見つからない、いなので引き継ぎ先を探して欲しいという、俗に言う「売り」のご相談もある。

「買い」のご依頼は積極的で前向きな案件であり、どうしても急を要するという事情のある企業は比較的少ない。それに

## 事業価値を高める努力を

中小企業診断士

成岡 秀夫

引き換え、「売り」のご相談は代表者が高齢の場合が多く、お元気そうだがもうお年は70歳をはるかに超えていらっしやる場合もある。そうなることは悠長に構えている時間はないのだが、意外



と当人はまだ焦っていらっしやる感じでもないことも多い。

引き継ぎ先を探すときに一番大事なのは、企業やお店に将来も継続して事業を営んでいくにふさわしい「事業価値」があるかどうかだ。過去に蓄積した業績を反映した財

務内容であっても、未来に向けて生み出す価値は過去に蓄積されたものからだけでは分らない。将来どれだけ価値が加算されるかが重要なのだ。

しかし、ことはそう簡単ではない。今までの環境と未来は全く同じであるとは思えない。変化は速く、環境も想定外に変わる。少子高齢化で人口は減少していく。逆風の環境下でもしっかりと事業価値を生み出せる企業体質、企業内容になっているか。それに備えた準備をしてきたか。試験は一夜漬けでも切り抜ける場合もあるだろうが、企業経営はそうはいかない。常に事業価値を高める努力を怠らない経営者の姿勢がないと、事業承継、事業引き継ぎの場面になってから慌てたのでは遅い。