

2019年1月22日
株式会社日本政策金融公庫

4割の企業が事業承継に前向きな一方、そのうち6割が準備未了

事業承継に関するアンケート調査結果
「生活衛生関係営業の景気動向等調査」特別調査結果(2018年7～9月期)

- 事業承継についての意向は、「事業を承継させたい」と回答した企業割合が全体の約4割を占めた（2ページ）。
- 事業承継の意向がある企業の後継者の有無は、「後継者が決まっている」と回答した企業割合が56.5%となった（3ページ）。
- 現経営者からみた後継者または後継候補者との関係は、「子供」と回答した企業割合が全体の約8割を占めた（4ページ）。
- 事業承継の準備状況は、「準備を進めている」と回答した企業割合が42.0%、「現時点では準備をしていない」と回答した企業割合は58.0%となった（6ページ）。
- 事業承継をしない理由は、「後継者または後継候補者がいない」と回答した企業割合が最も多く、次いで、「当初から自分の代でやめようと考えていた」、「事業の先行きに不安がある」の順となった（8ページ）。
- 事業承継の予定がない企業について、第三者から事業を承継したいと打診があった場合の意向をみると、「事業の承継を検討する」と回答した企業割合が、31.1%となった（9ページ）。

<お問い合わせ先>

日本政策金融公庫 国民生活事業本部 生活衛生融資部
生活衛生情報支援グループ 担当：小沢、一ノ瀬 TEL 03-3270-1653

【調査の実施要領】

調査時点	2018年9月上旬			
調査方法	郵送調査			
調査対象	生活衛生関係営業 3,290企業			
有効回答企業数	3,092企業（回答率 94.0%）			
（業種内訳）	飲食業	1,408 企業	映画館	66 企業
	食肉・食鳥肉販売業	157 企業	ホテル・旅館業	175 企業
	冰雪販売業	52 企業	公衆浴場業	109 企業
	理容業	404 企業	クリーニング業	260 企業
	美容業	461 企業		

【本調査における留意事項】

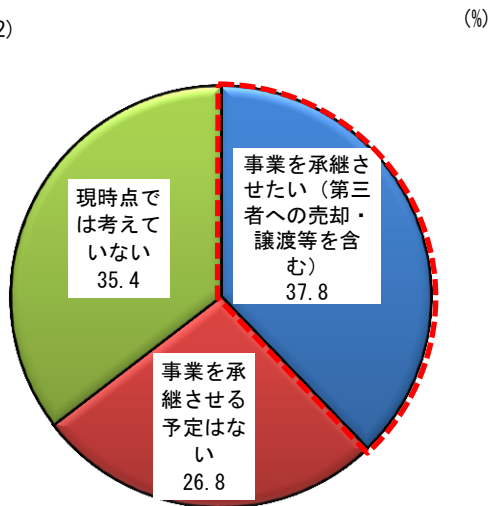
- 比率の算出にあたっては、無回答を除いたものを母数としている。

1 事業承継についての意向

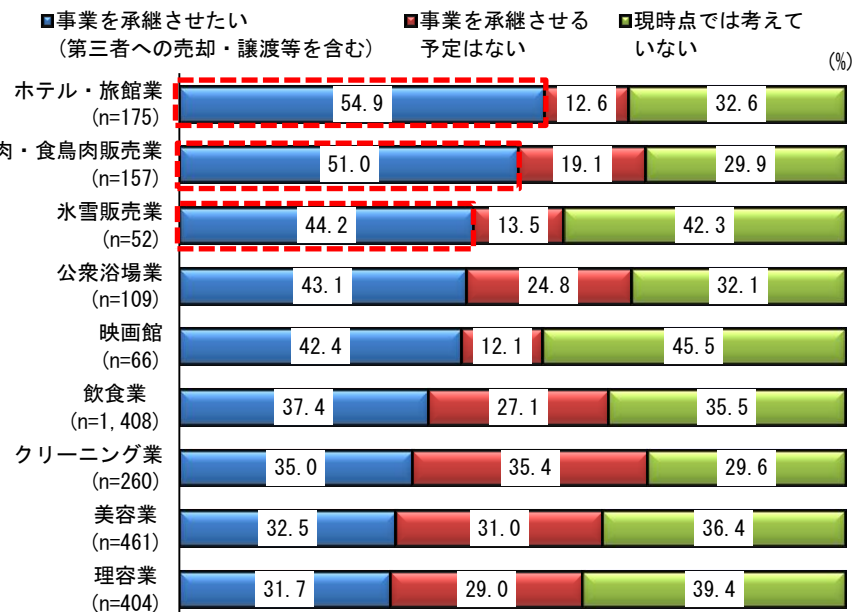
- 事業承継についての意向は、「事業を承継させたい」と回答した企業割合が37.8%と、全体の約4割を占めた（図表1）。
- 業種別にみると、ホテル・旅館業が最も多く、次いで、食肉・食鳥肉販売業、冰雪販売業の順となった（図表2）。
- 現経営者の年齢別にみると、「70歳以上」の層が50.2%と、最も多くなった（図表3）。

図表1 事業承継についての意向

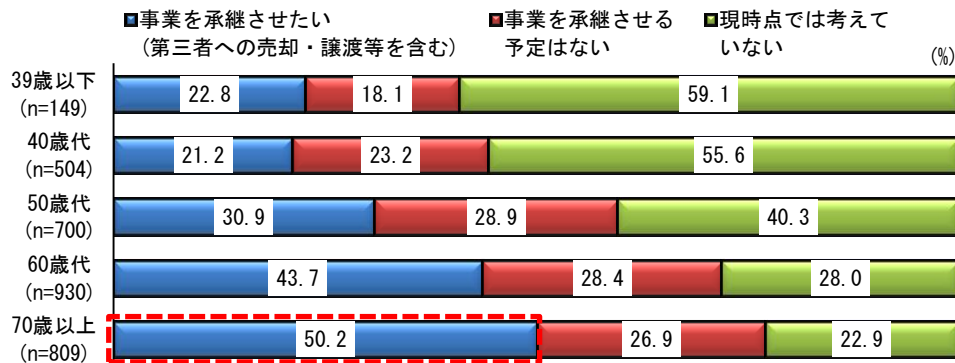
(n=3,092)



図表2 事業承継についての意向【業種別】



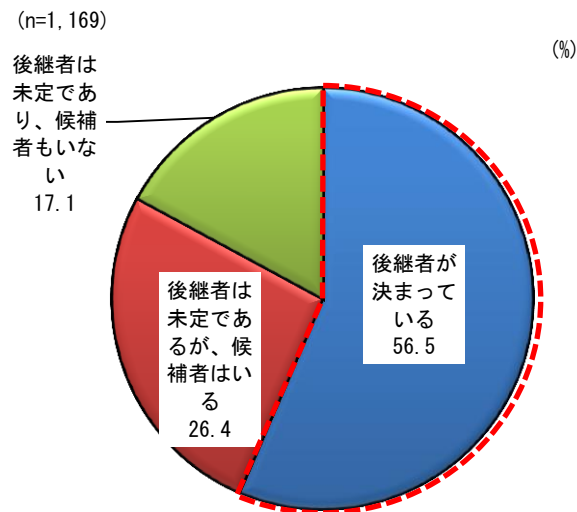
図表3 事業承継についての意向【現経営者の年齢別】



2 後継者の有無

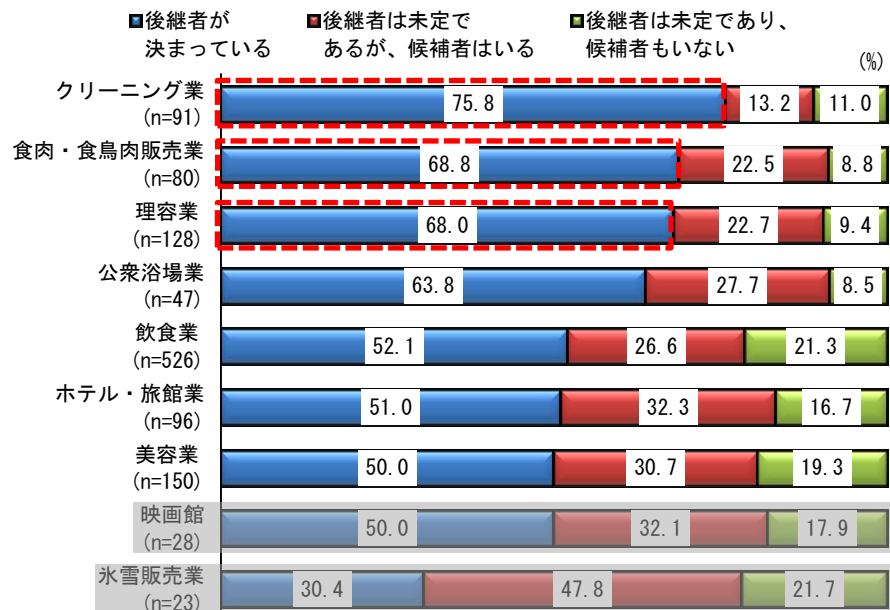
- 事業承継の意向がある企業の後継者の有無は、「後継者が決まっている」と回答した企業割合が56.5%となった（図表4）。
- 業種別にみると、クリーニング業が最も多く、次いで、食肉・食鳥肉販売業、理容業の順となった（図表5）。
- 現経営者の年齢別にみると、年齢が上がるにつれて割合が増えており、「70歳以上」の層では全体の約7割を占めた（図表6）。

図表4 後継者の有無



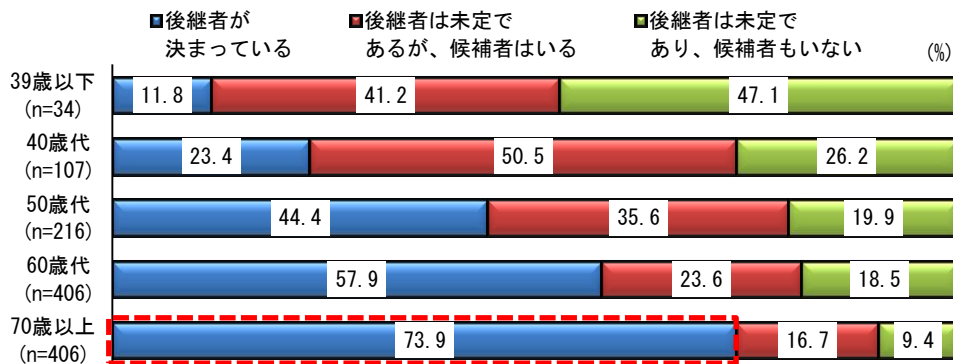
※「事業を承継させたい」と回答した企業に尋ねたもの。

図表5 後継者の有無【業種別】



※映画館、氷雪販売業はサンプル数僅少のため参考値として灰色で表示。
 ※「事業を承継させたい」と回答した企業に尋ねたもの。

図表6 後継者の有無【現経営者の年齢別】

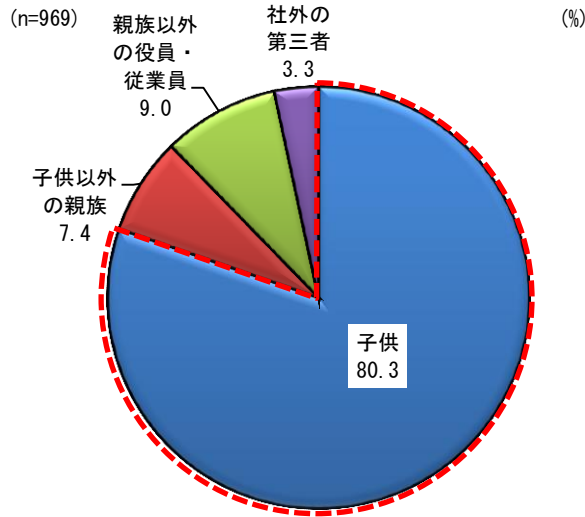


※「事業を承継させたい」と回答した企業に尋ねたもの。

3 後継者または後継候補者との関係

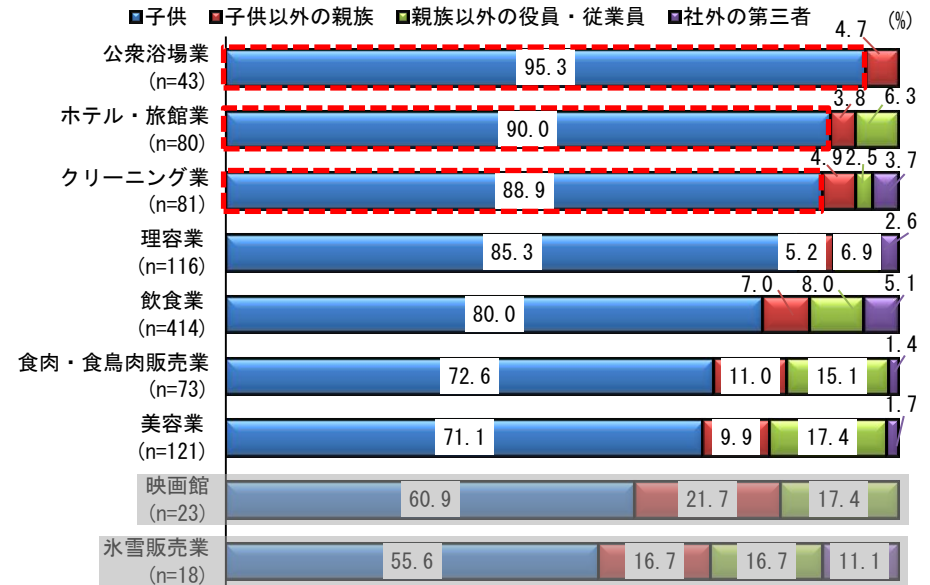
- 現経営者からみた後継者または後継候補者との関係は、「子供」と回答した企業割合が80.3%と、全体の約8割を占めた（図表7）。
- 業種別にみると、公衆浴場業が最も多く、次いで、ホテル・旅館業、クリーニング業の順となった（図表8）。
- 現経営者の年齢別にみると、年齢が上がるにつれて割合が増えており、「70歳以上」の層では全体の約9割を占めた（図表9）。

図表7 後継者または後継候補者との関係



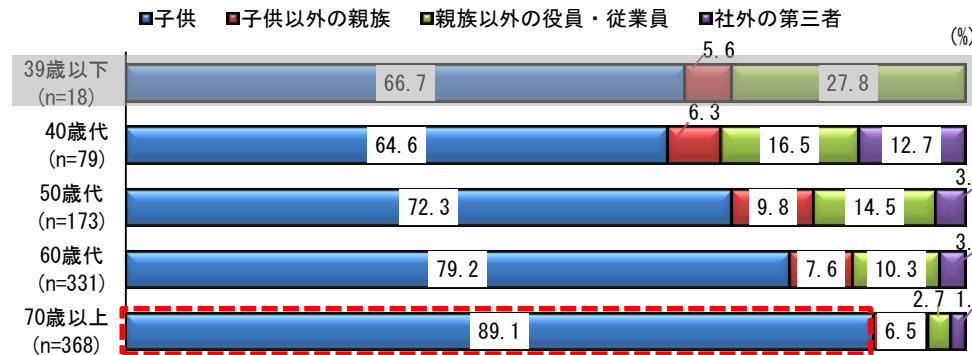
※「事業を承継させたい」と回答した企業のうち、「後継者が決まっている」、「後継者は未定であるが、候補者はある」と回答した企業に尋ねたもの。

図表8 後継者又は後継候補者との関係【業種別】



※映画館、冰雪販売業はサンプル数僅少のため参考値として灰色で表示。
 ※「事業を承継させたい」と回答した企業のうち、「後継者が決まっている」、「後継者は未定であるが、候補者はある」と回答した企業に尋ねたもの。

図表9 後継者又は後継候補者との関係【現経営者の年齢別】

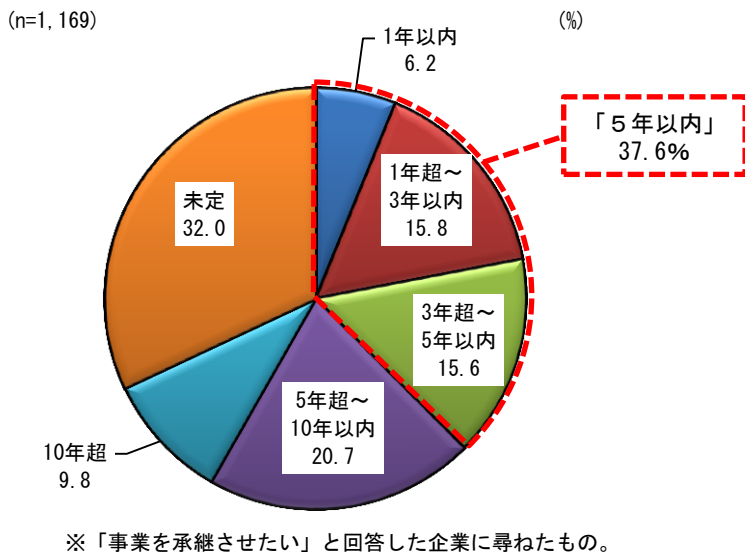


※「39歳以下」はサンプル数僅少のため参考値として灰色で表示。
 ※「事業を承継させたい」と回答した企業のうち、「後継者が決まっている」、「後継者は未定であるが、候補者はある」と回答した企業に尋ねたもの。

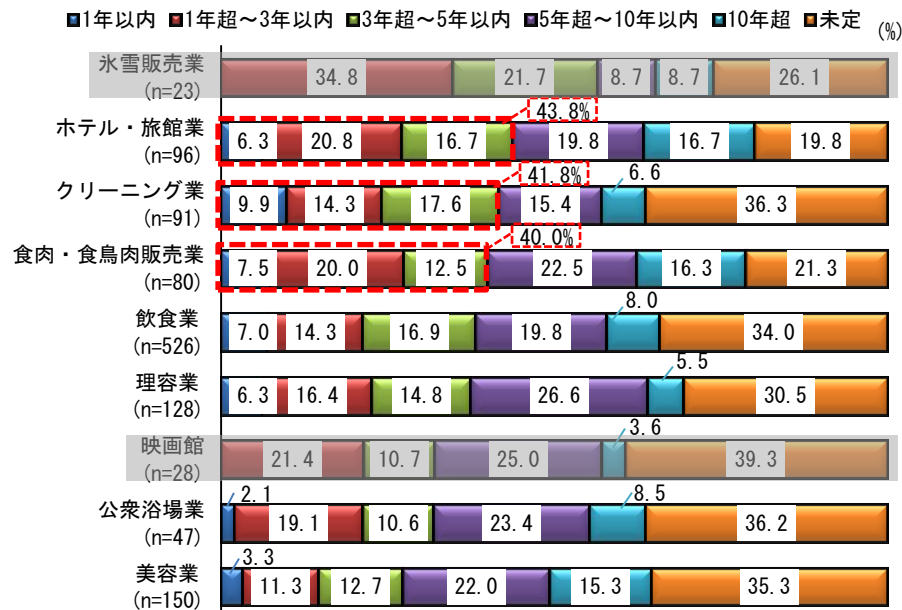
4 事業承継の予定時期

- 事業承継の予定時期は、「5年以内」（「1年以内」「1年超～3年以内」「3年超～5年以内」の合計）の比較的早期に事業承継を予定している企業割合が、37.6%となった（図表10）。
- 業種別にみると、ホテル・旅館業が43.8%と最も多く、次いで、クリーニング業が41.8%、食肉・食鳥肉販売業が40.0%の順となった（図表11）。
- 現経営者の年齢別にみると、「70歳以上」の層が56.4%と最も多くなった（図表12）。

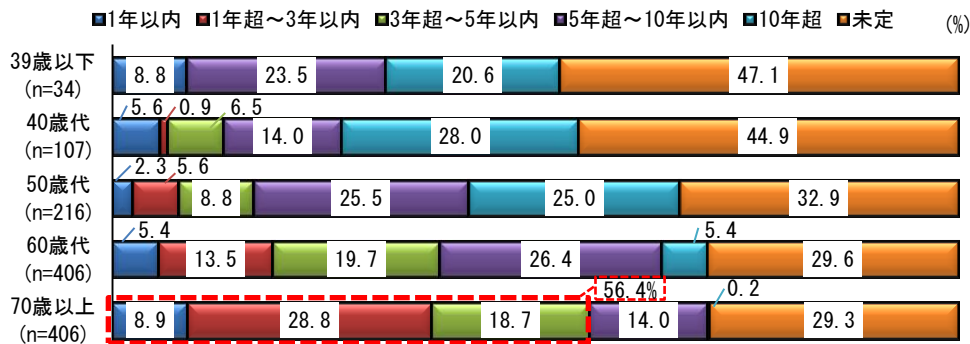
図表10 事業承継の予定時期



図表11 事業承継の予定時期【業種別】



図表12 事業承継の予定時期【現経営者の年齢別】



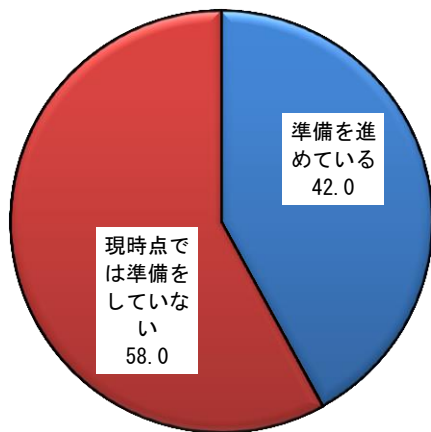
5 事業承継の準備状況

- 事業承継の準備状況は、「準備を進めている」と回答した企業割合が42.0%、「現時点では準備をしていない」と回答した企業割合は58.0%となった（図表13）。
- 業種別にみると、「準備を進めている」と回答した企業割合は、公衆浴場業が最も多く、次いで、食肉・食鳥肉販売業、ホテル・旅館業の順となった（図表14）。
- 現経営者の年齢別にみると、「準備を進めている」と回答した企業割合は、「70歳以上」の層が53.2%と最も多くなった（図表15）。

図表13 事業承継の準備状況

(n=1,169)

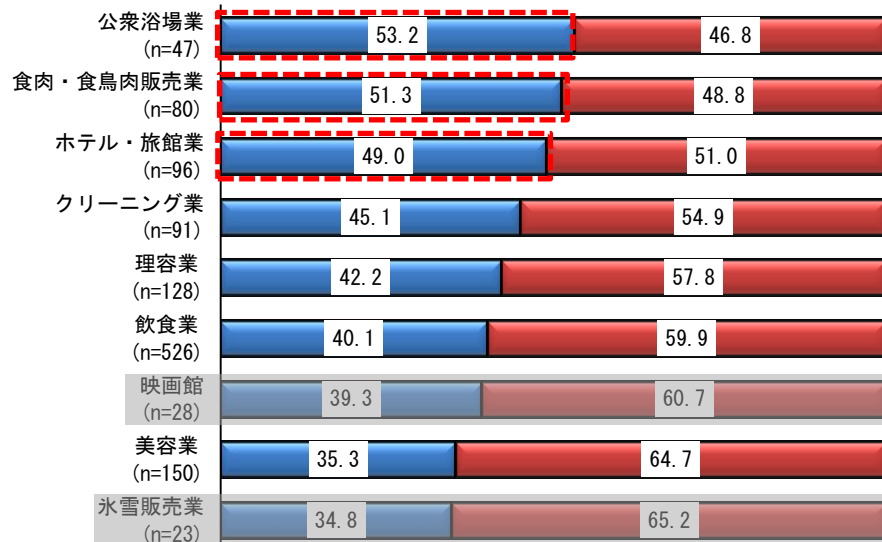
(%)



※「事業を承継させたい」と回答した企業に尋ねたもの。

図表14 事業承継の準備状況【業種別】

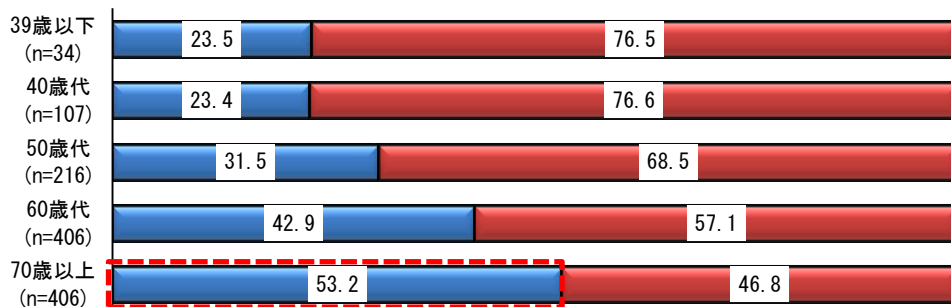
■準備を進めている ■現時点では準備をしていない (%)



※映画館、冰雪販売業はサンプル数僅少のため参考値として灰色で表示。
※「事業を承継させたい」と回答した企業に尋ねたもの。

図表15 事業承継の準備状況【現経営者の年齢別】

■準備を進めている ■現時点では準備をしていない (%)

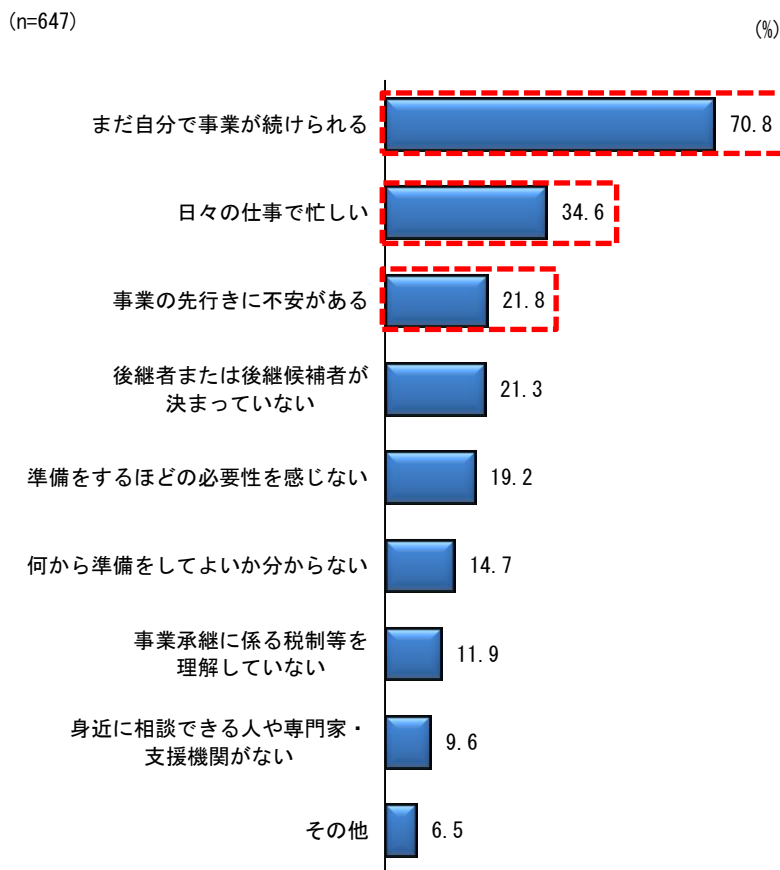


※「事業を承継させたい」と回答した企業に尋ねたもの。

6 事業承継の準備をしていない理由

- 事業承継の準備をしていない理由は、「まだ自分で事業が続けられる」と回答した企業割合が最も多く、次いで、「日々の仕事で忙しい」、「事業の先行きに不安がある」の順となった（図表16）。
- 業種別にみると、「まだ自分で事業が続けられる」と回答した企業割合は、美容業が最も多く、次いで、理容業、飲食業の順となった（図表17）。

図表16 事業承継の準備をしていない理由【複数回答】



※「事業を承継させたい」と回答した企業のうち、「現時点では準備をしていない」と回答した企業に尋ねたもの。

図表17 事業承継の準備をしていない理由【業種別・複数回答】

(%)

	けまだ らだ れ自 分 で 事 業 が 続	日 々 の 仕 事 で 忙 し い	が 事 業 の 先 行 き に 不 安	い 補 後 者 が 決 ま つ た は 後 継 候 補 者 が 決 ま つ て い な い	要 準 備 を 感 ず る ほ ど の 必 要 性 を 感 じ な い	い 何 か 分 ら か ら な い よ	等 事 業 承 継 に 係 る 税 制 等 を 理 解 し て い な い	が や 身 近 に 専 門 家 ・ 支 援 機 関 が な い	そ の 他
全体 (n=647)	70.8	34.6	21.8	21.3	19.2	14.7	11.9	9.6	6.5
飲食業 (n=300)	69.7	39.7	28.7	26.3	20.0	16.3	13.0	13.0	6.3
食肉・食鳥肉販売業 (n=39)	66.7	43.6	17.9	12.8	20.5	15.4	10.3	5.1	5.1
冰雪販売業 (n=15)	86.7	46.7	13.3	33.3	20.0	0.0	0.0	0.0	0.0
理容業 (n=72)	73.6	20.8	9.7	9.7	23.6	12.5	6.9	6.9	13.9
美容業 (n=93)	76.3	25.8	9.7	22.6	17.2	15.1	12.9	9.7	4.3
映画館 (n=15)	80.0	40.0	20.0	33.3	0.0	0.0	13.3	0.0	0.0
ホテル・旅館業 (n=46)	69.6	37.0	34.8	15.2	19.6	10.9	13.0	6.5	4.3
公衆浴場業 (n=20)	65.0	15.0	20.0	5.0	25.0	15.0	20.0	5.0	5.0
クリーニング業 (n=47)	61.7	34.0	14.9	17.0	12.8	19.1	10.6	6.4	8.5

※表中、全体の割合を5ポイント以上上回るものを網掛（青色）としている。

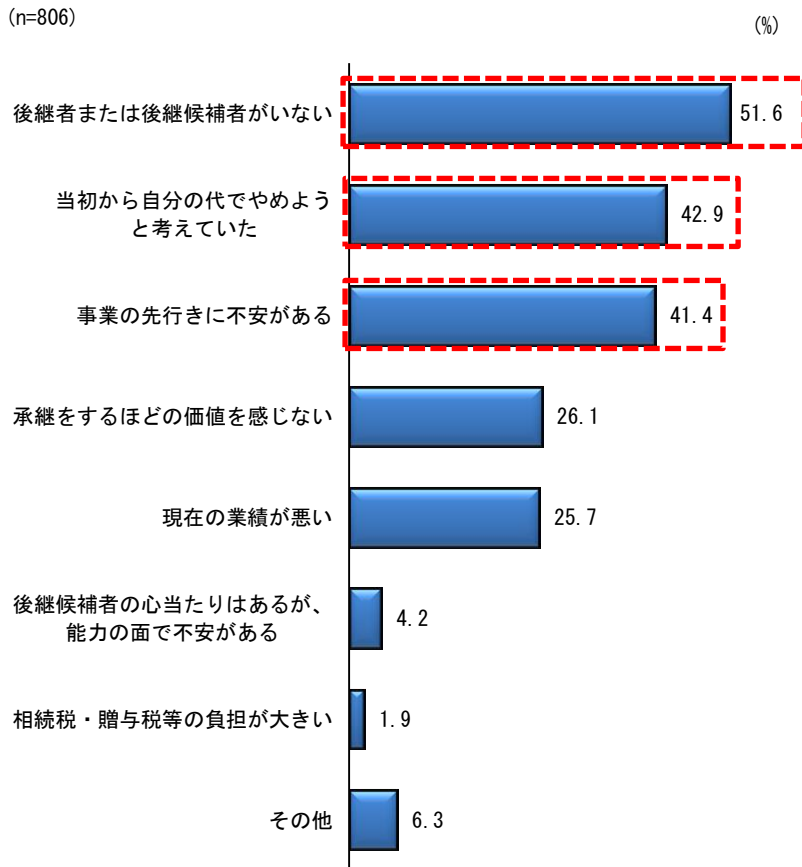
※冰雪販売業、映画館、公衆浴場業はサンプル数僅少のため参考値として灰色で表示。

※「事業を承継させたい」と回答した企業のうち、「現時点では準備をしていない」と回答した企業に尋ねたもの。

7 事業承継をしない理由

○ 事業承継をしない理由は、「後継者または後継候補者がいない」と回答した企業割合が最も多く、次いで、「当初から自分の代でやめようと考えていた」、「事業の先行きに不安がある」の順となった（図表18）。

図表18 事業承継をしない理由【複数回答】



※「事業を承継させる予定はない」と回答した企業に尋ねたもの。

図表19 事業承継をしない理由【業種別・複数回答】

(%)

	後継者がいないまたは後継候補者	当初から自分で考えていた	事業の先行きに不安がある	承継をするほどの価値を感じない	現在の業績が悪い	不安はあるが、能力の面で不安がある	相続税・贈与税等の負担が大きい	その他
全体 (n=806)	51.6	42.9	41.4	26.1	25.7	4.2	1.9	6.3
飲食業 (n=370)	50.0	43.2	43.2	28.1	28.6	4.3	2.2	4.3
食肉・食鳥肉販売業 (n=28)	53.6	35.7	50.0	32.1	39.3	7.1	0.0	3.6
氷雪販売業 (n=7)	57.1	71.4	42.9	0.0	28.6	0.0	0.0	14.3
理容業 (n=115)	58.3	40.9	44.3	26.1	27.8	3.5	0.0	7.0
美容業 (n=141)	50.4	51.1	24.1	20.6	11.3	3.5	1.4	7.8
映画館 (n=8)	62.5	37.5	37.5	12.5	12.5	0.0	0.0	25.0
ホテル・旅館業 (n=20)	55.0	15.0	40.0	20.0	25.0	10.0	0.0	20.0
公衆浴場業 (n=27)	48.1	22.2	74.1	18.5	37.0	7.4	11.1	14.8
クリーニング業 (n=90)	50.0	44.4	45.6	31.1	26.7	3.3	2.2	4.4

※表中、全体を5ポイント以上上回るものを網掛（青色）で表示。

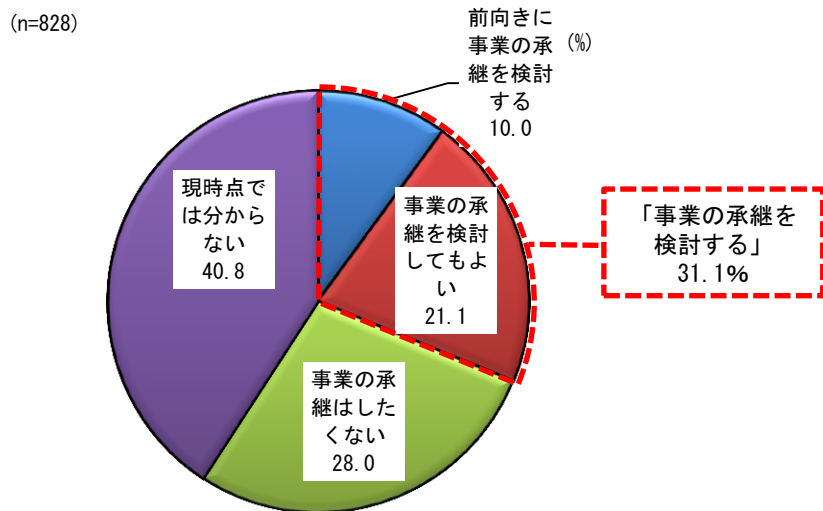
※食肉・食鳥肉販売業、氷雪販売業、映画館、ホテル・旅館業、公衆浴場業は、サンプル数僅少のため参考値として灰色で表示。

※「事業を承継させる予定はない」と回答した企業に尋ねたもの。

8 第三者から事業を承継したいと打診があった場合の意向

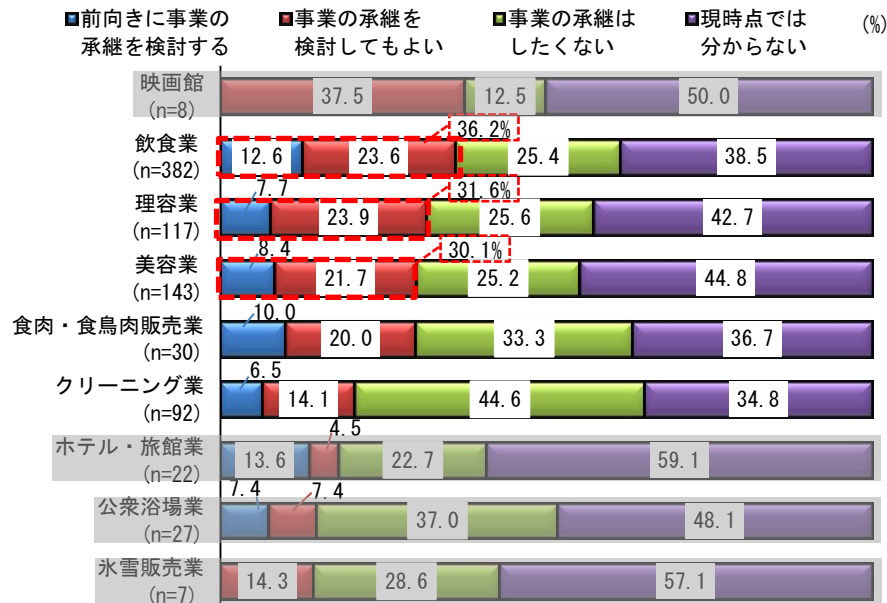
- 事業承継の予定がない企業について、第三者から事業を承継したいと打診があった場合の意向をみると、「事業の承継を検討する」（「前向きに事業の承継を検討する」「事業の承継を検討してもよい」の合計）と回答した企業割合が、31.1%となった（図表20）。
- 業種別にみると、飲食業が36.2%と最も多く、次いで、理容業が31.6%、美容業が30.1%の順となった（図表21）。
- 現経営者の年齢別にみると、「50歳代」の層が42.6%と最も多くなった（図表22）。

図表20 第三者から事業を承継したいと打診があった場合の意向



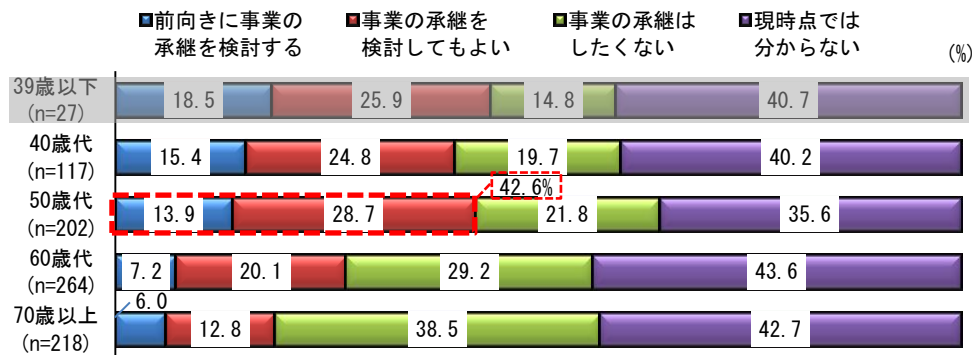
※「事業を承継させる予定はない」と回答した企業に尋ねたもの。

図表21 第三者から事業を承継したいと打診があった場合の意向【業種別】



※「事業を承継させる予定はない」と回答した企業に尋ねたもの。
 ※映画館、ホテル・旅館業、公衆浴場業、冰雪販売業はサンプル数僅少のため参考値として灰色で表示。

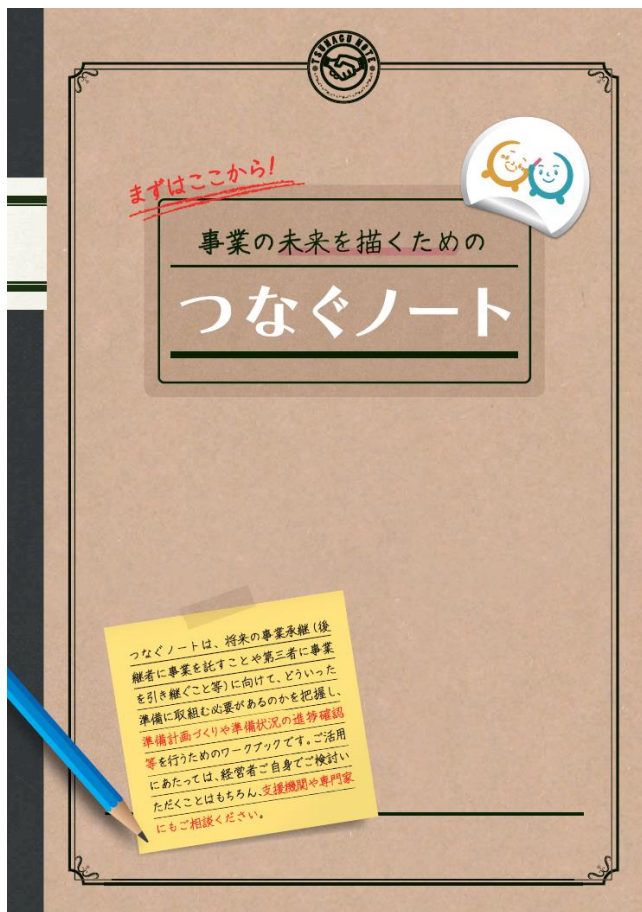
図表22 第三者から事業を承継したいと打診があった場合の意向【現経営者の年齢別】



※「39歳以下」は、サンプル数僅少のため参考値として灰色で表示。
 ※「事業を承継させる予定はない」と回答した企業に尋ねたもの。

(参考) 事業の未来を描くためのつなぐノート

- 事業承継に向けた課題の整理や準備計画づくりなど、事業承継に向けた取組みを検討できるワークブックです。
- 本冊子は、日本公庫の全国の支店で配布しているほか、日本公庫ホームページにも掲載しています。
(「日本公庫トップページ」→「事業承継支援」→「事業承継支援お役立ち情報」→「刊行物情報」→「事業の未来を描くためのつなぐノート」)



(実際の印刷物はA4サイズ)

事業承継自己診断チェックシート

大切に育んだ事業の未来に向けて、まずは、自社の事業承継(後継者に事業を託すことや第三者に事業を引き継ぐこと等)の準備状況を確認することが重要です。

Q1	事業計画を策定し、中長期的な目標やビジョンを設定して、経営を行っていますか?	はい	いいえ
Q2	経営上の悩みや課題について、身近に相談できる支援機関や専門家はいますか?	はい	いいえ

次の中から、当てはまる期間にお進みください。

「私には後継者がいる(子ども、親族、従業員等)」 ▶ ★へ
 「私には後継者にしたい候補がいる(子ども、親族、従業員等)」 ▶ Q6~Q7へ
 「私には後継者がいない。」 ▶ Q8~Q9へ

★ 後継者に対し、将来事業を託すことを明確に伝え、事業を受け継ぐ意思があるかを確認しましたか?
 はい ▶ Q3~Q5へ いいえ ▶ Q6~Q7へ

Q3	後継者の育成や技術等の伝承といった具体的な事業承継の準備を進めていますか?	はい	いいえ
Q4	役員や従業員、取引先等の社内外の関係者から、事業承継への理解や協力が得られるように、準備していますか?	はい	いいえ
Q5	法務面や税務面、資金面等について、将来の事業承継を見据えた対策を進めていますか?	はい	いいえ
Q6	後継者の決定や育成、ご自身の退任時期の決定等の事業承継の準備に、計画的に取り組むための期間は十分にありますか?	はい	いいえ
Q7	後継者候補に事業承継の意思を確認する時期や、まだ確認していない理由は明確ですか(後継者候補がいない、意思を確認するには早過ぎる等)?	はい	いいえ
Q8	第三者に事業を引き継ぐ(企業売却・事業譲渡等)場合の相手先の候補はありますか?	はい	いいえ
Q9	企業売却・事業譲渡等の進め方についてご存知ですか?	はい	いいえ

診断結果

Q1で、「いいえ」と回答した方
 事業の成長は、後継者(候補)が事業を受け継ぐ意思を強くすることにもつながります。よって、円滑な事業承継のためには、事業の展望を検討し、設定した目標等に向けて事業を磨き上げていくことが重要です。
 ▶ 事業承継に向けた自社の経営課題等を検討してみましょう(8-9ページ)。

Q2で、「いいえ」と回答した方
 事業承継に向けた準備は多岐にわたる場合も多く、専門的な知識が求められることもあります。よって、準備を前実に進めるためには、支援機関や専門家への相談を検討する必要があります。
 ▶ 税理士や商工会、金融機関等の身近な支援機関や専門家へ、どういった相談ができるかを確認してみましょう。

Q3、Q4、Q5で、1つ以上「いいえ」と回答した方
 事業承継するには、事業の磨き上げや経営・資産の承継等に取組む必要があります。数年以上の期間を要する場合もあります。よって、早めかつ計画的に事業承継の準備を始めることが重要です。
 ▶ 事業承継に向けて、自社に必要な取組みを検討してみましょう(4-5ページ)。

Q6、Q7で、1つ以上「いいえ」と回答した方
 後継者が正式に決定するまでには、数年以上の期間を要する場合もあります。なるべく早く、後継者候補の意思を確認し、後継者の育成等に必要時間を十分に確保できるようにすることが重要です。
 ▶ 自社の事業承継計画を検討し、どの程度の準備期間が必要かを考えてみましょう(6-7ページ)。

Q8、Q9で、1つ以上「いいえ」と回答した方
 企業売却・事業譲渡等を行うためには、引継ぎ先として専門的な知識を要する手続き等が必要になります。経営者だけで抱え込まず、事業引継ぎ支援センター等の支援機関や専門家へ相談することが重要です。
 ▶ 事業引継ぎの相談ができる「事業引継ぎ支援センター」が、各都道府県に設置されています。

事業引継ぎ支援センターのご紹介

後継者不在の中小企業・小規模事業者の事業引継ぎを支援するため、各都道府県に設置された公的な相談窓口です。全国の事業引継ぎ支援センターでは、事業承継に関する幅広いご相談への対応やM&Aのマッチング支援を行っています。

本冊子は、中小企業庁「経営者への事業承継マニュアル(平成29年4月)」等を参考に作成しています。事業承継の詳細な情報については、同マニュアルをご覧ください(中小企業庁のホームページからダウンロードできます。)

本冊子の特徴

- 事業承継の準備段階ごとの自社の取組みを記録し、都度振り返ることにより、事業承継の取組みを行う全期間を通じて活用できます。
- 事業承継における重要なポイントに絞って情報を記載し、図表を多用することにより、冊子の読解・作業負担を軽減しています。

(参考) 事業引継ぎの可能性発見ガイド

- 飲食店など生活衛生関係営業の方向けに「事業引継ぎの可能性を見つけていただく」ことを目指して作成した冊子です。
- 本冊子は、日本公庫の全国の支店で配布しているほか、日本公庫ホームページにも掲載しています。
(「日本公庫トップページ」→「刊行物・調査結果」→「事業引継ぎの可能性発見ガイド」)



(実際の印刷物はB5サイズ)

子供は継がない。
でも、お店を引継ぐ道はあります。

子供が継がないと決まった時点で「自分の代で終わり」「小さなお店なので続ける価値はない」と考えがちですよね。

でも今、子供以外の人にお店を譲るケースが増えてきているのをご存知でしょうか。

もし信頼できる従業員がいるなら、ぜひ相談してみましょう。そのあてがない方もあきらめるのはまだ早いです。世の中には新しくお店をやってみたいという人がたくさんいます。

その中には、あなたのお店をやってみたいと思う人がいるかもしれません。

お店を残す道はある

本冊子の特徴

- 見開き2ページで1つのテーマを分かりやすく解説しています。
- イラストも豊富で、気軽に読むことができます。
- 第三者に事業を引継いだ事例を2つご紹介しています。

今から考え動く

早めに考え取り組むほど可能性が高まります。

家族や従業員に限らず、お店を他人に引継いでもらえる可能性を高めるにはどうすればよいのでしょうか？

それは、相手にとっての魅力を高めることです。そのために、お店の「見える化」と「磨き上げ」に取り組みすることをオススメします。

「見える化」とはお店の強みなど、どのようなお店なのかを伝えられるようにすること。「磨き上げ」とは少しでも今より良いお店にしてお渡しすることです。

でもこれ普段からの経営のキホンですよ。そう、経営のキホンをやってみればよいのです。

今はまだ順調だから、いよいよとなったら考えればよいと思わずに、ぜひ、今から取り組んでみませんか。相談機関に早めに引継ぎの相談をしておくことも大切です。じっくりと取り組むことで、あなたのお店を引継いでもらえるいい人が見つかる可能性も高まります。

将来の選択肢の一つとして、あなたの育ててきた大切なお店を誰かに引継ぐことを考えてみませんか？