



山野 千枝 一般社団法人ベンチャー型事業承継 代表理事

やまの・ちえ  
1969年岡山県生まれ。91年関西学院大学文学部卒業。2000年から大阪産業創造館に参画。18年に一般社団法人ベンチャー型事業承継を設立し、代表理事に就任。中小企業のプランニングなどを手掛ける株式会社千年治商店（せんねんじしやうてん）代表取締役

## 子どもの意欲を高める ベンチャー型事業承継

事業承継は、子どもや兄弟のよ  
うな親族への親族内承継と、親族  
以外への親族外承継に分けられる。  
最近M&Aなどを活用した親族  
外承継が増えているが、経営者の  
本音は「息子・娘に継いでもら  
いたい」だろう。そこで、子どもを  
後継者にする場合の注意点を、子  
どもと親の双方の立場から探っ  
ていく。

### 子どもに承継の意思を 聞けないまま廃業へ向かう

「なんとなく廃業」。中小企業の  
若手後継者を支援する一般社団法  
人ベンチャー型事業承継の代表理  
事を務める山野千枝さんは、今、  
地方で起こっている会社の廃業を  
こう表現する。

「親が子どもに遠慮をして事業承  
継の話ができないのです。事業承  
継を考え始める50代、60代の社長  
は、息子が家業を継ぐのが当たり  
前という環境の中で育ってしまし  
た。ところが、いざ社長になると  
バブル崩壊やリーマン・ショックと  
いった逆風に見舞われ、厳しい経  
営環境の中で家業を守ることに苦  
労してきた。だから息子・娘には、  
同じ思いをさせたくないという気  
持ちは強いのです。もちろん息子・  
娘の側から家業を継ぎたいと言っ

てくれればうれしいけれど、自分  
からは継いでほしいと言うことが  
できず、徐々に家業を縮小して廃  
業へ向かっていく」  
経営者が廃業を判断すると、従  
業員の新規採用をせず、投資を控  
え、事業拡張をあきらめる。すつ  
かり古びた商売になると競争力を  
失い、もう元に戻れなくなる。

一方、子どもの方も「家業を継  
がなくていいのだろうか」と思い  
ながら、都会の大企業に勤めたり、  
大学で学んだりしている。会社で  
重要な仕事を任せられるようになる  
と、家業を守るといふ思いはどん  
どん薄らいでいく。

しかし、地方の経済の要は中小  
企業である。地方を守るためには、  
経営者の息子・娘という後継者候  
補に、魅力ある事業承継の形を示  
し、会社の事業承継を進めていか  
なければならぬ。それなのに「自  
治体などは、ベンチャー支援では  
起業の夢を魅力的に語るのに、事  
業承継支援では税金や相続対策、  
株式の承継、廃業問題といった夢  
のない話になりがち」と山野さん  
は憤る。

「これでは後継者の継ぎたいとい  
う思いに届きません。そこで『ア  
トツギU34（34歳未満の同族後継  
者）』をキーワードにしたオンライ  
ンサロン（インターネット上に開

設しているコミュニティ）で、ベン  
チャー型事業承継を提案している  
のです」  
オンラインサロンの参加者は  
200人ほどおり、女性が3割を  
占める。参加者はオンライン上や  
オフ会で新事業を検討したり、悩  
みを打ち明けたりしている。

### 業界の常識にとらわれない 34歳未満だから失敗ができる

34歳未満に限った理由はこうだ  
（図1）。経営者70歳、大企業で経  
験を積んだ後継者40歳前後という  
組み合わせを対象とした支援機関  
やセミナーなどは世の中にたくさ  
んある。40歳前後の後継者に対  
して周囲はできて当たり前と見てい

（図1）ベンチャー型事業承継でU34にこだわる理由

- ①周囲に応援してもらいやすい
- ②本業以外に頑張れる気力・体力がある
- ③異業種へのアンテナが高い
- ④行動力、フットワークが頂点
- ⑤失敗できる範囲で挑戦できる

親族による事業承継の割合が下がり続けている。しかし、  
家業の強みや伝統を誰よりも知っている親族が事業を承継  
するメリットは計り知れない。とはいえ、承継後の家業を  
さらに発展させるために何が必要なのか。親族承継を第一  
創業と捉え、業績拡大に成功した企業の『承継戦略』に迫る。

# 『第二創業』が成功する 親族承継の 強みを生かせ

特集1

