

初の日仏シンポジウム開く

中小企業の事業承継テーマに

日仏経営学会は11月9日に東京、11日に大阪で「中小企業の事業承継・日仏シンポジウム」を開催した。両国が中小企業で後継者問題を抱えていることを踏まえ、事業承継論を手掛ける研究者や事業承継に取り組む実務家が、企業価値を維持しながら新たなオーナーや次の世代に事業を引き継ぐための学術的アプローチと実務的対応について発表した。



テシャン氏



フサゲ氏



リシヨム

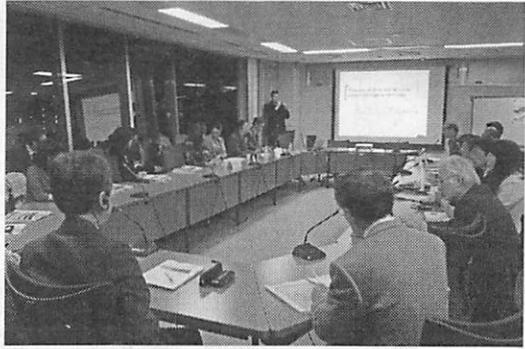


上島氏

関西大学・日仏経営学会ほか

東京都渋谷区の日仏会館で行われた東京会場では、関西大学社会安全学部の亀井

克之教授が司会を務め、フランスの若手研究者三人と、日本の実務家一人が講演した。フランスで事業承継の学術的研究の先駆者として知られるグルノーブル大学のベランジエール・デシャン准教授は、社員や社外の人物など、経営者の跡継ぎ以外の人物による企業買収を取り上げた。フランスでは、「起業」とはゼロから新規事業を起すこととらえられてきたが、買収による経営継統の面も重視すべきだと指摘した上で、買収の開始から経営参加までのプロセスを解説。より健全な買収プロセス



会場のようす

教授は、学術的研究がより良い企業買収環境を整えると強調。買収は企業の組織面だけでなく、売却する経営者、買収者、社員の心理にも強い影響を与える」と指摘し、そうした心理的負担を軽減する環境の構築が重要だと強調した。

経営の中小企業における事業承継を取り上げた。中小企業だけでなく、歴史ある大企業の中にも少なくない家族経営や創業者家支配は、好景気下では時代遅れで古臭いと見なされる一方で、経済危機の際は信頼の象徴とされる二面性を有しているとし、先進国の経済界でいまだに大きな割合を占める家族企業の承継を親（家業を譲る側）と子（家業を継ぐ側）の二つの側面に分け、それぞれの立場から見た合意形成プロセスを分析。両者の合意による「世襲」と合意に至らない場合の「事業売却」の間でどのような判断が推移するかを解説し、これらのプロセスをより深く理解して支援体制を整えることが家族企業の事業承継を支援することにつながることを示した。

りそな銀行法人ソリューション事業部の上島英明グループリーダーは、同社の事業承継支援事業について解説。高度経済成長期に創業した「所有と経営が一致する中小企業」の多くが世代交代の時期を迎えていることや、そうした中小企業の多くで経営者が事業に個人資産を投入している実情を踏まえ、同社が2005年6月に開始した「オーナー企業モデル」に基づく事業承継ソリューションのこれまでの展開や、実際の事業承継例を説明した。

Homai Web
 保険毎日新聞社のホームページ
<http://www.homai.co.jp>

の実現に向けて、どのような支援や研究が必要かについて論じた。

ユーロメッド・マルセイユの力ティエ・リシヨム工准教授は、家族