

第6回茨城活性化サロン テーマ「新たな事業承継支援施策及び事業引継ぎ事例について」

◇ 平成30年6月7日開催

◇ ゲストスピーカー 三谷 勝巳 中小企業事業引継ぎ支援全国本部 事業引継ぎ支援プロジェクトマネージャー
「最近の事業承継施策と今後の方向性について」講演概要

1. 中小企業の現状等

- ・ 今後10年の間に、70歳(平均引退年齢)を超える中小企業・小規模事業者の経営者は約245万人となり、うち約半数の127万(日本企業全体の約3割)が後継者未定。60歳以上の経営者のうち、50%超が廃業を予定しており、特に個人事業者においては、約7割が「自分の代で事業をやめるつもりである」とのデータがある。
- ・ 事業承継に関するアンケート(平成28年2月)において、3割の経営者が、「廃業予定企業であっても、同業他社よりも良い業績を上げている」と回答し、4割の経営者が「今後10年間の将来性についても少なくとも現状維持は可能」と回答している。廃業回避のため、親族、役員・従業員、社外(M&A)への引継ぎ先が考えられるものの、経営者が業務多忙で事業承継の必要性・重要性に気付く時間がない、譲渡先が見つからない、また、後継者が事業を承継したがる等理由で、過半の企業で事業承継の準備は進んでいない。
- ・ 事業者が事業承継を選択しない場合には、上記のような企業もそのまま廃業する可能性が高く、それにより当該企業が維持している雇用や技術、ノウハウが失われてしまう可能性が高い。

2. 国による対応策について

- ・ ①事業承継ネットワークによるプッシュ型事業承継診断の実施、診断結果にもとづき、適切な専門家に取り次ぎ
事業承継ネットワーク(都道府県単位で、金融機関、商工会議所、中央会等、ミラサポ(ミライサポートの略。弁護士等の士業の支援機関で構成)の各機関が、中小企業に対し、事業承継診断を実施。ケースに応じて、ミラサポ、事業引継ぎ支援センター、よろず支援拠点を繋ぎ、事業承継をサポートしていく。
茨城県においても、平成29年5月に「事業承継ネットワーク」が発足、診断対象は8万4,000社あり、事業承継診断の結果を踏まえて、支援機関を紹介する。
- ・ ②事業引継ぎ支援センターによる事業引継ぎ支援
後継者のいない会社にとっては、M&A(第三者承継)が有力な手段となるが、中小企業の事業引継ぎについて、「事業引継ぎ支援センター」が非常に大きな役割を担っており、後継者不在中小企業等(譲渡側)と譲受希望企業等(譲受側)の相談を受け、「事業引継ぎデータベース」を活用し、両社のマッチングを図っている。
事業引継ぎ支援センターの特徴としては、利害関係のない中立の立場でアドバイスを実施。相談にかかる秘密は厳守し、業務に精通したセンターの専門家が対応。また、事業引継ぎ支援センターへの相談は回数制限なく無料で行っている(相談の結果、外部機関の支援を受ける場合は、自己負担。)
平成23年度の事業開始以降、相談・成約件数は順調に推移し、平成29年度では687件(全国)であり、前年度の1.5倍となっており、このうち約100件は、本社所在地が異なる広域マッチングである。成約案件の6割以上は第三者承継。商工会議所等の公的機関、ダイレクトメール経由からの相談で4割を占める。売り側企業の4割以上が、従業員1~5名の小規模企業である。

- ③事業承継税制の抜本拡充
現行では、納税猶予の対象となる株式数には、2/3の上限があり、相続税の猶予割合は80%であるが、改正案では、上限を撤廃し、納税猶予割合も100%に拡大。また、現行では税制の対象となるのは、一人の先代経営者から一人の後継者へ贈与・相続されるものであるが、改正案では、親族外を含む複数の株主から、代表者である後継者（最大3人）への承継も対象とされている。
- ④経営革新等に取り組む中小企業の設備投資等を補助金等で支援
地域経済に貢献する中小企業者による事業再編・事業統合をきっかけとした新しい取組み（経営革新や事業転換）を支援する（最大600万円。ケースにより600万円を上乗せ。平成30年7月上旬頃公募予定。）

3. 事業承継に関する課題と取組みの方向性

- 地域の事業を次世代にしっかりと引き継ぐとともに、事業承継を契機に後継者がベンチャー型事業承継などの経営革新等に積極的にチャレンジしやすい環境整備が必要。施策の方向性として、今後5年程度を事業承継支援の集中実施期間とし、支援体制、支援施策を抜本的に強化していく。

4. 事業承継の実行にあたって（実践編）

- 譲渡側は、M&Aに限らず（親族内承継でも、役員・従業員承継でも）、早い時期から、譲受側（買い手）の目線に立って準備を進めること、特に、譲受側は自らが引き継いだ後（将来）に関心があることに留意。事業売却は「めったにない」イベントであり、経験やノウハウを蓄積しにくい。ため信頼できる専門家のサポートを受けながら進めることが重要。
- 譲受側は、求める全てのニーズを満たす案件はないと考えた方が現実的。予め自らの考え方を明確にし、求めるニーズの優先順位をつけておくことが必要。