

「大廃業時代」に求められる M&Aによる親族外事業承継の支援政策

藤 野 洋
(商工総合研究所)
(主任研究員)

昨年の秋以降、経済系のマスメディアで「大廃業時代」という言葉が散見されている。これは、中小企業の経営者の高齢化が進んでいるにも拘わらず、後継者不足から事業承継が円滑に進まず廃業を余儀なくされている状況を示しており、中小企業の技術・ノウハウの散逸・消滅による経済の活力減退への懸念も暗黙裡に含んでいる。政府が2月に公表した「産業競争力の強化に関する実行計画（2018年版）」（以下、計画）によると、2025年までに70歳を超える中小企業・小規模事業者の経営者約245万人の内、127万人が後継者未定と推計されている。本稿では、「大廃業時代」の深刻化を回避するためにM&Aによる親族外承継を普及させるにあたっての課題について言及したい¹。

政府は、2011年に「事業引継ぎ支援事業」をスタートさせ、現時点で全都道府県に「事業引継ぎ支援センター」（以下、センター）が設置されている。また、中小企業基盤整備機構内に設置された「中小企業事業引継ぎ支援全国本部」の事業として、企業のM&A情報のデータベースが2015年以降運用されている。加えて、2016年には「事業承継ガイドライン」が中小企業庁によって改訂され、親族外への承継に向けたステップとして、M&Aのマッチング支援が挙げられている。

しかし、2016年の中小企業庁の調査では、「センター」を「知らない」中小企業が77.1%、「センター」の「後継者人材バンク」を「利用（相談）しようと思わない」中小企業が84.9%を占めており、事業承継、特に親族外への承継について消極的な様子が窺われている。「計画」によると、廃業企業の約半数程度は生産性が高く黒字企業であるため、日本経済全体の生産性の維持・向上を目指すには現状を打開する必要がある。そこで、政府は「計画」で、廃業削減のための「事業承継の集中支援」を中小企業・小規模事業者の生産性革命の重点施策の一つとした。これは、2018年以降の10年間程度を事業承継の集中実施期間とするものであり、事業承継支援ネットワーク（後述）による年間5万件の事業承継診断の実施や、「センター」での支援を通じたM&A等の成約件数を年間2,000件とすることなどが目標とされた。端的に言うと、早期・計画的な事業承継準備から事業承継後の経営革新等への支援まで、M&Aの推進強化を含めてシームレスな支援を行うということであり、今年度から実施されている。

主な支援策には以下のようなものがある。第一に、事業承継税制の要件が大幅に緩和された。これは、①対象株式数の上限(2/3)の撤廃、相続税・贈与税の納税猶予割合の拡大(80%→100%)、

¹ なお、M&Aによる親族外承継には、対象会社の従業員による企業買収（EBO：Employee Buy-Out）を含めて考えている。

②対象者の拡大（複数の者からの承継や、最大3人の後継者への承継も対象とする）、③雇用確保要件を未達成の場合でも納税猶予を継続可能にする、④売却・廃業時の株価で納税額を計算し承継時の株価を基に計算された納税額を減免する、という抜本的な措置である。第二に、M&Aによる親族外承継を支援するために、「中小企業等経営強化法」に基づく「経営力向上計画」の認定を受けてM&Aを行った場合には、登録免許税・不動産取得税を軽減する措置が新たに導入された。第三に、「事業承継支援ネットワーク」（以下、ネットワーク）を通じた「プッシュ型事業承継支援高度化事業」（以下、プッシュ型支援）が新たに導入された。「ネットワーク」は、都道府県に拠点を置く支援機関（認定経営革新等支援機関、商工会、商工会議所、金融機関等）で構成され、地方自治体等と連携した地域における事業承継支援として、早期・計画的な事業承継準備に対する中小企業経営者の「気付き」を促すための事業承継診断を行うことを目的とする。「プッシュ型支援」は、診断で発掘された事業承継ニーズに対してネットワーク内の諸機関が連携して行う支援活動の総称である。前述した親族外承継への消極的姿勢を考慮すると、支援機関は中小企業が行き詰ってからM&Aの相談に来るのをリアクティブに待っているのは得策ではない。このため、プッシュ型支援では、個々の企業の状況を理解した上で、支援機関が積極的にM&Aの売買両面の情報を提供し、親族外も対象に含めて事業承継を具体化するように、ローカルベンチマーク等の活用を通じてプロアクティブに経営者の背中を押す（プッシュ）ことが期待される。

7月24日の日刊工業新聞によると、これらの政策の効果もあり、2018年46月期の「センター」へのM&Aの相談件数が前年同期比39.4%増の2,587社に急増し、同四半期の成約件数も同25.3%増の193社となった（4倍すると772社/年）。ただ、「計画」の成約目標は年間2,000件であるため、現状のペースからの加速が必要である。同紙によると、政府は、前述したデータベースの情報を中核として、民間のM&A仲介業者なども情報を登録し、仲介業者や金融機関などが情報交換できるデータベースの運用を2019年度から始めるとのことである。これらによって、多様なステークホルダーが有益なM&A情報を中小企業に提供すれば、親族外承継の進展が期待できよう。

ただ、こうした施策の実効性をさらに高め、M&Aによる親族外承継を促進するためには、課題が残されている。2月に東京商工リサーチが公表した「2017年全国社長の年齢調査」では、事業承継集中支援に関連して、第一に「経営に活用している（筆者注：経営者の）個人資産や会社借入の連帯保証などの負債を企業に寄せること」、第二に「『親族への承継』ありきからの発想転換」の必要性が指摘されている。前者は金融機関から融資を受けるために、経営者が行っている個人資産の担保提供や個人保証に関する対策を追加しないと、抜本的に拡充された事業承継税制等の政策がフルに効果を発揮しない場合があることを示唆している。この点が近い将来政策課題となる可能性があるだろう。加えて、より重要なのは後者の発想転換である。そもそも人口減少下で後継者の候補のプール自体が縮小しており、経営者が親族への事業承継に固執するとプールがさらに限定されるからである。この意味で、プッシュ型支援で経営者の発想転換が進み、「大廃業時代」の深刻化を防ぐM&Aによる親族外承継が一段と普及することが強く望まれる。