

提 言

企業経営者が考える事業承継支援策

— 地域の「価値ある企業」を未来へ繋ぐ —

平成 31年 2月 20日

事業承継を考える委員会
一般社団法人 岐阜県経済同友会

はじめにー 基本的な考え方

【要旨】“地域に貢献する「価値ある企業」^(※)を円滑に次世代へ繋ぐ”ことを基本理念として、企業経営者目線で事業承継のしやすい環境づくりに必要な施策を提言する。

^(※) 優良企業だけでなく、規模が小さくても立派に事業が成り立ち、雇用や納税などで地域に貢献している企業を指す。

○ 中小企業庁によると、2025年までに70歳を超える中小企業・小規模事業者（以下、中小企業）の経営者は約245万人となり、うち約半数の127万人（日本企業全体の約3割）が後継者未定の状況という。現状を放置すると、中小企業の廃業増加により10年間累計で約650万人の雇用、約22兆円のGDPが失われる可能性があるとの試算が示され、事業承継支援への集中的な取組みが必要と指摘している。

○ 中小企業において事業承継が進まない理由は、個社別の事情や制度上の問題など様々な要因があるが、我々が特に課題と捉えるのは、①自社株のスムーズな承継と、②第三者承継を支援する枠組みをどう整備するか、である。

①について・・・我が国の中小企業は同族企業が大多数を占め、自社株の所有と経営が一体となっている場合が多い。現実的に経営権の承継と株の移転は密接に関わるため、スムーズな株式移転は事業承継の重要な要素であるが、税制上の高額な株価が原因で多額の納税を強いられるなど、移転の大きな障害となっている。

納税の猶予制度である「事業承継税制」【非上場株式等についての相続税及び贈与税の納税猶予及び免除の特例】が用意されているが、複雑で制約も多く、利用後の管理負担や、猶予の打ち切りリスクを懸念して経営者が利用を躊躇する傾向があり、十分に普及していない。大企業承継時代を迎え、多くの企業の承継を促す必要が迫られる中では、よりシンプルで、且つ企業にとって利用しやすい制度設計を検討する必要があると考える。

②について・・・第三者承継の支援策が必要な理由は、親族外承継が急速に増加しているにも関わらず、従業員承継やM&Aを支援する環境が十分に整っていないと考えるからである。少子化や職業選択の柔軟な考え方が広がり、親族内だけで後継者を選定することは今後更に難しくなると予想する。後継者未定の企業が100万社以上あることを考えれば、幅広く有能な後継者を探せる環境が必要で、特にM&Aを中心とした第三者承継を支援する「公的な仕組み」の充実を図るべきである。

○ 業績が低迷し成長の見通しが立たない場合に、あえて廃業を選択することは合理的な判断であるが、地域の雇用や地域経済に貢献する「価値ある企業」については、承継を支援する制度を整え、円滑に次世代へ繋いでいく、そして将来にわたって地域経済を支えてもらうことが必要である。

○ 事業承継の主体が経営者であることを踏まえれば、その支援策は企業経営者の視点が可能な限り盛り込まれるべきであり、経営者目線で必要と考える施策を提言したい。

1. 自社株のスムーズな承継について

【提言1】 現状の税制では、地域に貢献する優良な企業ほど株式移転に多額の資金や税負担を強いられ承継の妨げとなっている。「取引相場のない株式」の評価方法を見直し、事業の継続を前提に自社株を「非課税扱い」とする制度設計を導入すべきである。

- 中小企業の株式など「取引相場のない株式」(以下、自社株)の原則的評価方式では、企業が収益を上げ資本を充実させるほど株価が高額となり、相続や贈与税の負担増加へ繋がる。特に大きな問題は、長年、地域の雇用を支え、納税により財政面でも貢献してきた優良な企業ほどその負担が大きく、円滑な事業承継の妨げとなっていることである。
- 株価が高額となれば、納税や株式移転のため多額の資金が必要で、現実には多くの企業において代表者の報酬や退職金を上乘せしたり資産を売却したりして資金を確保している。株価自体の評価を抑えるため、赤字決算にするなどの対策を講じる場合すらある。結果として、承継のたびに企業の財務基盤が棄損するだけでなく、事業の継続や企業の成長にも大きな足かせとなっている実態がある。
- 高額な税金が事業承継の支障となることを避けるため、H21年に納税を猶予する制度である「事業承継税制」が創設されている。改定を重ねながら、H30年度の税制改正では、雇用要件の実質撤廃や納税の100%猶予など大幅な拡充が図られたことは歓迎する。
- 「事業承継税制」は、一定の要件を満たせば納税を猶予し、要件から外れた場合は支払う仕組みで理に適った制度であり、利用できる企業はどんどん使うべきと考える。しかし悪用の防止や厳格な要件を求めるあまり制度が複雑になり過ぎており、長期間に及ぶ事後管理やコスト負担も大きく、多くの企業にとって使いやすい制度とはなっていない。特に、猶予の打ち切りリスクを考え、利用を躊躇する経営者も多い。
- 現実には、創設以降、円滑な事業承継を促進する目的とは裏腹に想定通り利用が進まず(年間100件程度、直近でも500件弱で推移)経営者の更なる高齢化を招いている。H30年度の改正である程度の増加が見込まれるが、多くの経営者が懸念する「猶予制度」に留まっており大幅な増加は想定しにくい。中小企業の事業承継は日本経済の重大な懸案事項であり、手遅れとなる前に、よりシンプルで企業が利用しやすい税制を導入すべき時期と考える。
- そのためにはまず、承継の妨げとなり、多くの問題を引き起こす根源となっている自社株自体の評価を、大幅に抑える必要がある。例えば、配当還元方式の適用範囲の拡大や評価価格を一株あたりの資本金等の額(いわゆる額面)とする方法などが考えられる。
- 更に踏み込めば、中小企業株を保有中に得られるメリットは課税済みの報酬や配当に限られ、換金性がなく物納もできない自社株に対し課税することは適切でないと考える。また課税することで、自社株対策に多くの経営者が悩み、時間とコストを費やす経済的損失も大きい。その労力を企業価値の向上に集中すべきで、結果業績が向上すれば、企業利

益や従業員の所得増加に繋がり、経済にとっても好循環となる。事業承継税制を利用する場合にも、打ち切りリスクを考慮した株価対策が必要であり、根本的な解決には、最終的に自社株を非課税扱いとすることが理想と考える。

○ 当然、自社株を非課税とすれば、相続・贈与税収（約2.1兆円）の一部が減ることになる。相続税（約1.9兆円）でみると、非上場の中小企業株は「特定同族会社の株式および出資」に分類され、課税財産の約3%、税込換算で6百億円弱の減収となる【平成28年相続税「申告・課税状況：国税庁統計より】。大きな金額ではあるが、事業承継税制で全額猶予（後継者が死亡すれば免除）するのであれば、非課税として最初から免除する制度設計も十分検討ができるのではないか。実際イギリスでは自国経済の維持発展を目的に、承継する自社株の評価を100%減価して実質的に非課税としている。

○ 承継のたびに課税するのではなく、思い切って非課税とすることで、廃業による経済損失を防ぎ、優良企業が安心して経営できる環境、企業が活力を維持したまま将来に渡って長く納税してもらう環境を整えることの方が有益と考える。

○ 経営者優遇に映るが、中小企業は雇用や納税で地域に貢献しており公共性を有している（中小企業は、会社数の99.7%を占め、雇用の70%の受け皿。また雇用を通じて給与から発生する所得税の約4割、社会保険料の民間事業主拠出分の約5割を負担しており、日本の経済と財政を支えている）。M&Aなどで実際に事業を売却した場合は、株式が現金化され経営者は対価を得る一方で、しっかりと見合った額を納税する。事業が継続している期中でなく、売却時など実際に対価を得る出口で適切に課税すべきである。

○ 当然、恩恵を受ける企業経営者は、事業承継を後回しにすることなく後継者を育て、次世代へ繋げていく責任があるし、今まで以上に会社を磨き上げ、企業利益を増やし社会へ還元しなければならない。

○ 事業承継税制に必要な認定の前提となる「中小企業における経営の承継の円滑化に関する法律」（経営承継円滑化法）の第一条（目的）には、「（前略）我が国の経済の基盤を形成している中小企業について（中略）、経営の承継の円滑化を図り、もって中小企業の事業活動の継続に資することを目的とする。」とある。本来の目的が中小企業の円滑な承継であるならば、承継を促すことに重点をおいて企業が利用しやすい制度、経営資源を棄損させることなく十分な形で次世代に繋ぎ、更なる成長も期待できる制度づくりが必要である。

そのために、猶予制度を改め自社株を「非課税扱い」とすることを強く提案する。

2. 第三者承継を支援する枠組みづくりについて

【提言2】 親族外への承継は年々増え、第三者承継を支援する枠組みは、重要度を増している。後継者がいない場合、最後の手段となるM&Aの環境整備や、事業譲渡がしやすい公的な制度を整えるべきである。

○ 2～30年程前は子息を中心に親族内承継が9割を占めていたが、近年では従業員やM&Aなど親族外承継が急増し5割を超えたというデータもある。今や当たり前に親族が会社を継ぐ時代ではなく、第三者承継を支援する枠組みは重要度を増している。

○ 企業を継ぐ人物が見つからなければ、現実的に廃業かM&Aしか選択肢がない。廃業は、雇用・技術の喪失や資産処分による経済損失も大きく、地域経済や経営者自身のためにも出来る限り回避されなければならない。M&Aで上手く事業譲渡が出来れば、雇用や技術が守られるだけでなく、経営者のハッピーリタイアも期待できる。

○ ただし第三者承継を選択するにしても、相応しい譲渡先企業の探索には数年を要することもあり、まずは経営者本人が早期準備の必要性を認識することが重要で、その促進を図る必要がある。

○ 廃業を回避する最後の手段であるはずのM&Aは、近年増加しているとはいえ我が国ではまだまだ広く浸透していない。M&Aに対するネガティブなイメージや企業を手放す抵抗感から承継の選択肢にすら入っていない経営者もあり、廃業を回避する有効な手段として広く知らしめる必要がある。また実際に手続きを進める上でもアドバイスできる専門家の不足や仲介手数料が高いなどの障害があり、更なる普及のためには事業譲渡がしやすい環境を整えていく必要があると考える。

<我々が考える具体的な施策>

事業承継の必要性・M&Aの認知普及

○M&Aのイメージアップと有効性の周知、相談窓口の一本化。

- 全国のM&A事例（M&A後の状況を含む）を幅広く共有できるツールづくり。
- 株価算定支援など、「事業承継ネットワーク」のプッシュ型支援の充実。
- 安心して相談できる窓口や仕組みの一本化。（ワンストップ体制の確立）

事業譲渡のしやすい環境づくり

(1)「事業引継ぎ支援センター」の機能強化と活用 — 各都道府県にある「事業引継ぎ支援センター」（M&Aを支援する公的機関）を第三者承継の地域拠点として、大幅な人員増強と予算の拡充を図る。

（岐阜県事業引継ぎ支援センターは、相談員が2名で十分な体制とは言えない中、29年度は相談件数100件、成約件数14件、30年度は12月現在で相談件数110件、成約件数13件と大きな成果を上げている。）

- 県や市町村・地域金融機関、士業・各業界団体からの出向者や各商工会議所の経営指導員等の参加を募る。出向者は、M&Aの相談業務に従事しながらスキルを身につけ、

任期後は、戻った所属先で事業承継のコーディネーターとして活躍を期待する。

■またそのために必要な予算を、県や市町村からを重点的に配分してもらう。

■民業圧迫にも配慮して、まずは手薄な小規模M&A案件を中心に扱う。将来的には、デューデリが出来る組織、各種専門家も配備した公的な地域のM&A拠点として“ハローワーク”のような官民共存の社会基盤として確立された存在を目指す。

■事業承継のネット仲介サイトも広がり市場の活性化が期待される一方、センターには、不安を抱えセカンドオピニオンを求める企業のサポートも期待する。

(2) 買側企業へのインセンティブ措置の創設 — 譲渡希望の企業増加が見込まれる中、M&Aの促進、市場活性化には買側企業にもメリットを与える制度が重要と考える。岐阜市にある「事業承継サポート補助金 (M&Aによる事業譲渡を行う際の専門家に支払う着手金の補助: 補助率1/2、上限50万円)」のように売側企業を支援する仕組みだけでなく、買側企業にもインセンティブ措置を講じる必要がある。

■特定の条件で失業者を雇うと助成金が出るように、廃業を回避し雇用を維持した買側企業を雇用助成金の対象に加える。【M&A版「雇用助成金」の創設】

■地元企業を買収して雇用維持が図られた場合、自治体から奨励金の支給を検討する。

(3) 第三者承継全般を支援する体制づくり — 日本と異なり親族外承継が9割近くを占めるフランスでは、第三者承継を前提した支援体制が確立されている。特徴として、公的機関を中心に民間と協力して第三者承継の各プロセスを幅広く支援する体制が整っており、日本においても参考にすべき点が多いと考える。仕組みの一部を下記に記載。

■事業承継を開業の一形態とみなし、創業希望者へ譲渡情報の提供や引き合わせを支援。

■公的機関による譲渡適齢期を控えた経営者 (フランスでは60歳前後) への啓発や、承継者 (大企業を早期退職した50歳前後の管理職など) を対象とした経営者養成学校の運営や各種セミナー提供。

■政府系金融機関が、譲渡希望企業の情報をネットで一括検索できる「事業承継の全国取引所」を整備、マッチングしやすい環境づくりとコスト低減を図っている。

○ 現状我が国のM&Aは民間に大きく依存し、商業ベースに載らない小規模案件は置き去りにされる懸念があり、小規模企業でも安心して相談できてそのコストを公的機関が中心となって社会的に負担していく仕組みの充実が必要である。

○ 公的機関の充実でM&A市場自体が活性化すれば、競争原理から全体のコスト低減に繋がる。またM&Aが身近になれば、事業譲渡に対する経営者の抵抗感も薄まり事業承継の幅も広がる。適切な後継者がいない場合、時代の変化に対応できる有能な経営者に企業を集約することも重要な選択肢の一つで、シナジー効果や規模拡大で競争力・生産性向上にも期待できるM&Aの環境整備が、これからの日本経済には重要と考える。

おわりにー 中小企業の経営を魅力あるものに

- 委員会では「継ぎたいと思える魅力的な会社にすることが重要」とする意見も多かった。中小企業経営者は、自社の継続発展、従業員の生活、自らの個人保証など重責を背負う一方で、得られるメリットが少ないことも、承継を妨げる要因の一つである。
- 中小企業の経営が魅力的であれば、承継したいと思う後継者が増えるとともに、新たに創業し経営者を目指す人材が生まれることにも繋がる。努力した経営者が苦しむのではなく中小企業経営を後押しする税制、保証人制度の改善、一層の活性化策や規制緩和などの支援も望みたい。
- 自社株の非課税化やM&Aなど第三者承継を支援する環境を整えば、スムーズな事業承継だけでなく、中小企業の活性化や成長、ひいては地方経済、日本経済の継続的な発展にも繋がると考える。
- 事業承継問題は、日本経済にとって喫緊の課題であり待ったなしの状況にある。手遅れとなる前に、その実現に向け政治・行政の力強いリーダーシップを期待したい。

以 上

活 動 経 過

■ 第1回委員会

- ・日 時 平成30年7月19日（木） 14:00～16:00
- ・場 所 岐阜都ホテル ・出席者 委員16名
- ・テーマ 「事業承継が円滑に進まない理由・妨げている要因について」について

■ 第2回委員会

- ・日 時 平成30年9月27日（木） 15:00～17:00
- ・場 所 岐阜都ホテル ・出席者 委員16名
- ・テーマ 「提言の方向性」について

■ 第3回委員会

- ・日 時 平成30年12月5日（水） 14:00～16:00
- ・場 所 岐阜都ホテル ・出席者 委員16名
- ・テーマ 「提言素案」について

→ 提言発表（記者会見）

- ・日 時 平成31年2月20日（水） 10:30～11:15
- ・場 所 岐阜商工会議所ビル ・出席者 正副委員長

[このほか、正副委員長会議を随時開催]

以 上

委員名簿

[平成31年2月現在／五十音順]

委員長

嶋崎吉弘 嶋崎公認会計士事務所 代表

副委員長

豊田繁雄 (株)トヨタ 代表取締役

委員

井川憲司 昭和企画(株) 代表取締役
岩田勝美 (株)岩田鉄工所 代表取締役社長
大森祐治 みずほ証券(株)岐阜支店 支店長
恩田博宣 特許業務法人オンダ国際特許事務所 会長
笠原孝一 笠原鋼鉄(株) 代表取締役
金森武 (株)大光 代表取締役社長
國井重宏 國六(株) 代表取締役社長
齊田隆治 (株)デュオ経営総研 代表取締役
坂崎義雄 前畑(株) 代表取締役社長
白木雄一郎 華陽紙業(株) 代表取締役社長
早川太 早川工業(株) 代表取締役社長
早川泰之 アピ(株) 取締役企画管理本部長
東英憲 野村証券(株)岐阜支店 支店長
樋上義洋 オリックス(株)岐阜支店 支店長
藤澤建樹 損害保険ジャパン日本興亜(株)岐阜支店 支店長
堀部貞夫 岐阜梱包(株) 代表取締役
水上圭祐 有限責任監査法人トーマツ パートナー
吉川富造 吉川富造事務所 所長
渡邊直哉 朝日設備工業(株) 代表取締役
渡部勝裕 大東(株) 代表取締役社長

以上



一般社団法人 岐阜県経済同友会

事務局 〒500-8727

岐阜市神田町2丁目2番地
(岐阜商工会議所ビル5階)

TEL (058)264-4936 FAX(058)264-4951
info@gifu-doyukai.com
<http://www.gifu-doyukai.com/>
