

建設にかかわる多くの方々の「声」を紹介しています。前号に引き続き、中小企業庁 事業環境部 財務課の市川 紀幸さんに中小企業の事業承継についてお聞きしました。今号は、中小企業の「合併・買収(M&A)」を中心に掲載します。



中小企業にも、M&Aを通じた事業承継の可能性が開けてきました。

国もM&Aを通じた事業承継を後押し

中小企業の事業承継には大きく3つの承継先が考えられます。まず親族、そして従業員、最後は第三者の法人・個人です。親族や従業員のような身近な範囲に後継者がいない場合は、親族外・社外に目を向け、事業を引き継ぐ法人・個人を探す必要があります。

その中で最近増えているのが、M&Aを通じて事業承継に至る例です。背景には、少子高齢化で親族内の後継者難に拍車がかかっている一方、M&Aに対する抵抗感が薄れてきたことが挙げられます。インターネットを活用したマッチングサービスを提供する仲介会社も登場し、マッチングの対象外とみられてきた売り上げ規模3億円未満の中小企業にも、M&Aを通じた事業承継の可能性が開けてきました。

国もM&Aを通じた事業承継を後押ししています。

2011年度には、中小企業のM&Aに向けて、相談対応、仲介会社や金融機関への取り次ぎ、マッチングといった事業を行う「事業引継ぎ支援センター」を、都道府県単位で開設し始めました。2016年度には、全ての都道府県で開設し終えています。

承継前にまず、事業の磨き上げを

同センターでの事業引き継ぎ件数は、以降も右肩上がりに増え続けています。2016年度には430件でしたが、17年度には687件と1.5倍以上に増え、18年度には9月までの半年間の実績で早くも390件に達しています。

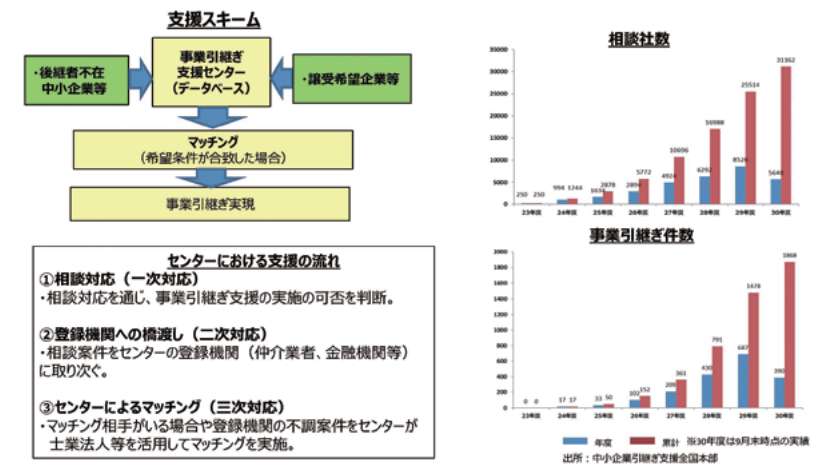
中小企業等経営強化法に基づく経営力向上計画を作成し、国の認定を受けた場合、税制上・金融上の支援を受けられるという仕組みにも、2018年度からM&Aを通じた事業承継を加えました。事業承継に伴って土地・建物を取得する場合、登録免許税や不動産取得税の負担が軽減されます。ただし、2018年7月から2020年3月までの間に経営力向上計画を作成し、国の認定を受けなければなりません。

承継先をどこにするにしても忘れてはならないのは、承継前にまず事業の磨き上げが欠かせないという点です。収益の上がらない会社を引き取ろうとする法人・個人はいません。事業の磨き上げで収益性が高まれば、後継者は自ずと決まるのではないのでしょうか。反対に磨き上げが困難なら、円滑な廃業に目を向けたほうが良い場合もあると思います。事業承継の機会は自社の事業を冷静に見つめ直す好機でもあるのです。



事業引継ぎ支援センターの概要

- 後継者不在の中小企業の事業引継ぎを支援するため、2011年度より、中小企業のM&Aを行う事業引継ぎ支援事業を開始し、2016年度までに事業引継ぎ支援センターの全国展開を実現。
- 充足以来の相談件数は3万1,000件を突破し、1,800件以上の事業引継ぎを実現した。



資料提供：中小企業庁
関連ウェブサイト：<http://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/shoukei/index.html>