

特集

事業承継の取組み状況に関する調査

(第 197 回地元企業動向調査付帯調査)

【有効回答数：個人事業を含む県内 292 先

(有効回答率：35.0%)】

1. 事業承継 (M&A を含む) の取組み状況

事業承継の取組み状況 (M&A を含む) を聞いたところ、「経営課題と認識しているが、特に何もしていない」(23.6%) が最も多く、以下「すでに事業承継は終わった (承継して間もない状況)」(22.9%)、「事業承継計画を策定中」「計画を策定し、現在取組み中」(いずれも 15.8%) の順となった。また、「事業承継をするつもりはない」と回答した企業の割合は 15.4% と、廃業等を視野に入れている企業が一定数あることがうかがえる (図表 1)。

2. 事業承継先の検討状況 (従業員規模別)

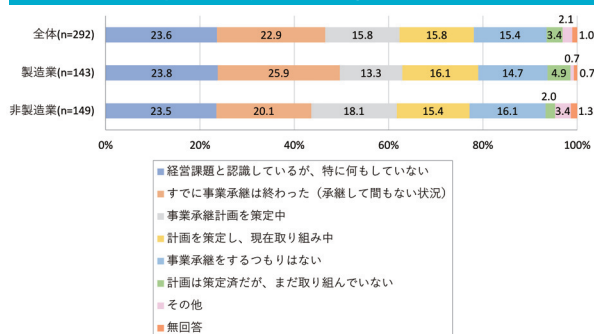
事業承継先の検討状況について聞いたところ、「事業承継をするつもりはない」と回答した企業を除く 247 社のうち、「家族・親族」(56.3%) が最も多く、以下「役員・従業員」(11.3%)、「社外 (M&A 等)」(3.2%) の順となった。一方、「明確に決まっていない」は 21.5% となった (図表 2)。

従業員規模別にみると、「100 人以上」の企業では「家族・親族」(65.4%)、「役員・従業員」(5.8%) となり、親族内承継を考えている企業の割合が最も高くなっている。

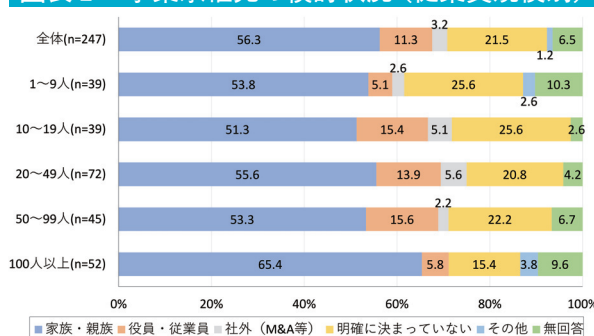
3. 事業承継についての相談先 (複数回答)

事業承継について相談している先、または相談しようと考えている先を聞いたところ、「事業承継をするつもりはない」と回答した企業を除く 247 社のうち、「税理士・公認会計士」(52.6%) が最も多く、以下「取引金融機関」(23.9%)、「親族」(15.0%)、「経営コンサルタント」(13.0%)、「他社の経営者」(9.7%)、「親族以外の役員・従業員」(6.9%) の順となった (図表 3)。「税理士・公認会計士」「取引金融機関」については、

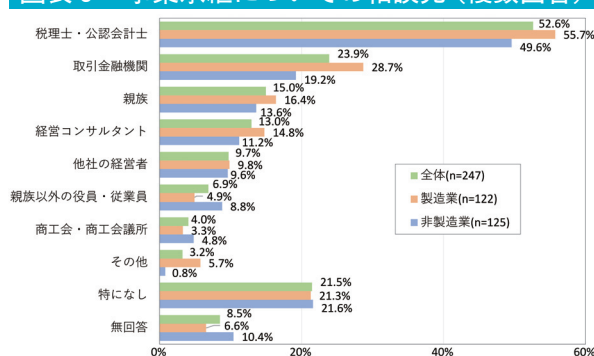
図表 1 事業承継 (M&A を含む) の取組み状況



図表 2 事業承継先の検討状況 (従業員規模別)



図表 3 事業承継についての相談先 (複数回答)



会計・税務などの専門的知識を活かしたサポートへの期待、地元根付いたネットワークの活用、長年の取引関係からの安心感や親近感などで大きな優位性があるものと思われる。

4. 事業承継を進めるうえでの課題 (複数回答)

事業承継を円滑に進めるうえでの課題を聞いたところ、「事業承継をするつもりはない」と回答した企業を除く 247 社のうち、「後継者を支える人材の育成」(57.5%) が最も多く、以下「後継

者の育成」(53.8%)、「相続税・贈与税への対応」(27.9%)、「取引先との関係維持」(23.1%)、「借入金・保証債務の整理」(22.7%)、「役員・従業員からの理解」(19.0%)、「金融機関との関係維持」(18.6%)、「事業承継後の事業計画」(15.8%)、「自社株式・事業用不動産の取扱い」(15.0%)の順となった(図表4)。大半の企業が、後継者を支える人材の育成や後継者の育成などの「後継者」に関する問題を、事業承継において解決すべき課題であると考えていることがわかった。

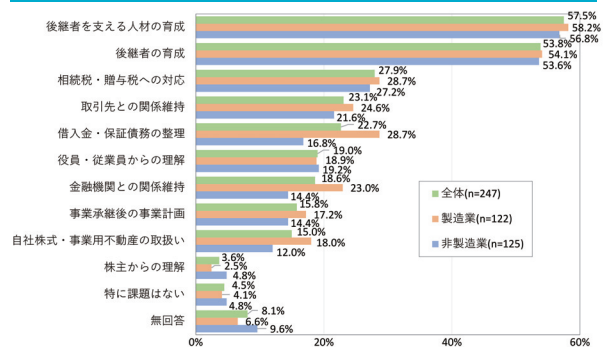
5. 事業承継に関する自由意見

事業承継に関する自由意見では、「後継者をできるだけ早期に決定したいと考えている」「早期に後継者を決定すれば、後継者本人もやる気を出さそう」という意見があり、事業承継を円滑に進めるうえで、後継者の早期決定がポイントであると考えられている。また、「持ち株を移すだけで税金が発生し、創業家にとって影響が大きい」「非上場株式のように、流動性のない資産の取引に課税されるのは問題である」という意見があり、税制に対する問題提起もみられた。さらには、「どうしても税務上の課題を気にしがちであるが、事業承継により取引先との関係を維持・向上させることが重要である」との声もあり、築き上げてきたステークホルダーとの関係をさらに発展させていきたいという、経営者としての前向きな意見がみられた(図表5)。

6. まとめ

調査結果によると、県内で「後継者を支える人材の育成」「後継者の育成」を事業承継を進めるうえで課題として認識している企業は、ともに全体の5割強を占めることがわかった。また、「経営課題と認識しているが、特に何もしていない」「事業承継先は明確に決まっていない」と回答した企業は、ともに全体の2割強に達しており、一

図表4 事業承継を進めるうえでの課題(複数回答)



図表5 事業承継に関する自由意見(抜粋)

業 種	主 な 内 容
食料品	金融機関の個人保証など、会社と個人の関係が整理できないと進められない。
木材・木製品	今と同じレベルで承継することはなかなか厳しいものがあると思う。
木材・木製品	事業承継の特例税制を使おうとしたが、あまりに複雑でうまくいかなかった。
化学・医薬品	持ち株を移すだけで税金が発生し、創業家にとって影響が大きい。
プラスチック製品	県内企業の金融機関に対するニーズは、事業承継より廃業(計画的な事業の終了)の支援にあるのでは。
プラスチック製品	どうしても税務上の課題を気にしがちであるが、事業承継により取引先との関係を維持・向上させることが重要である。
機械工業	金融機関と税理士からの助言、指導により、事業承継を進めることができた。
その他の製造業	事業承継にかかる資産の移転は全て非課税とする必要があるのでは。非上場株式のように、流動性のない資産の取引に課税されるのは問題である。
卸売業	身内に後継者がいる。株式の移転についても数年前から税理士と相談し、対策を講じている。
建設業	早期に後継者を決定すれば、後継者本人もやる気を出さそう。
ホテル・旅館	事業承継はM&Aを含め、本当に信用できる相手方としか成り立たないと思う。
ホテル・旅館	後継者をできるだけ早期に決定したいと考えている。

部の企業では、コロナ禍やその後の物価高といった急激な経営環境の変化への対応で余裕がなく、事業承継に関する取組みが先送りされている可能性がうかがえる。税理士・公認会計士や金融機関、2021年に公的支援機関として全国47都道府県に設置された「事業承継・引継ぎ支援センター」などの専門家によるサポートの有効活用も、事業承継を円滑に進めるうえで有益であると考えられる。

事業承継で引き継がれるのは経営権や財産だけでなく、ノウハウや取引先との信頼関係など多岐にわたる。これらを次世代に繋いでいくためにも、事業承継に向けて官民ともに啓発や支援を加速させることが求められている。(大橋 徹)