

第2回中小企業向け事業引継ぎ検討会 議事要旨

日時：平成27年1月27日 14:00～16:00

場所：別館1階 104共用会議室

出席者：山本委員(座長)、飯野委員、石塚委員、太田委員、金子委員、
河原委員、久保委員、小林委員、清水委員、高井委員、田中委員、
玉越委員、堤委員、根津委員

議事概要

- ・事務局から、事業引継ぎガイドライン(仮称)、「売却価格」の取り扱い等について説明を行い、自由討議が行われた。自由討議の概要は以下のとおり。

1. 事業引継ぎガイドライン(仮称)について

- ・「交渉」の場面で、税務リスクや法務リスクを記載するなど、仲介業者やセンターの手を借りずに中小企業が自分達で事業引継ぎが出来るようなものを記載してはどうか。
- ・いくらで、いつ、だれが、どうやって譲り渡すかが重要。その上で、税務や法務等の細かいことを記載すべき。
- ・専門的な言葉については、中小企業にとって分かりやすい形で記載すべき。
- ・企業価値がなければ譲り渡しが出来ないという印象を与えないように配慮すべき。
- ・成約までの期間の目安も記載してはどうか。
- ・小規模事業者の場合、基本的に売却価格は焦点にならない。雇用や技術を引継ぐということがポイントになる場合、価格は後からついてくる。
- ・経営者は、事業引継ぎ後のリストラ等に恐れを抱いているように感じる。実態上、リストラはそんなに行われていないということも記載してはどうか。

2. 「売却価格」の取り扱いについて

- ・売却価格というのは一人歩きしてしまう可能性がある一方で、分かりやすい物はガイドラインに記載すべき。
- ・のれん代には将来の見込みの取引等も加味すべきではないか。
- ・時価純資産価額法や収益還元法は譲り受け側の目線。譲り受け側からは判断しづらい。実務では譲り受け側の目線を譲り渡し側に理解してもらっている。例外や注釈を強めに記載すべき。

- ・ 磨き上げについて、相当な年数がかかるということは記載すべき。また経費の削減や資産の処分はハードルが高いので、「強み」等を作ることを前面に出してはどうか。