

事業承継に関する現状と課題を踏まえた論点について

平成28年11月28日

中小企業庁

事業承継の現状と課題（整理）

- 事業継続を円滑に進めるためには、世代交代のタイミングのみならず、**プレ行程（承継への気付き、経営改善、承継計画等）**、**ポスト行程（第二創業、経営革新等）**も含めた一連の政策支援が必要。
- また、承継行程においても、近年における事業承継環境の変化を踏まえた対応が必要。

現状

経営者の意識喚起

- ・経営者の承継に対する認識が薄い。
- ・相談先がない。
- ・準備が遅れ、承継を先送り。

事業継続可能性の向上

- ・後継者不足や準備の遅れにより、事業継続に不安。
- ・専門家の量が不足。

経営・資産の承継

- ・税負担等の懸念から承継を先送り。
- ・事業承継環境の変化（親族内承継急減）。下請企業や地域の企業が大量廃業の懸念。

承継後の継続・成長支援

- ・生産性が低く、承継を契機として経営革新等が必要。

までの政策対応
平成29年度

- ・「事業承継診断ツール」を用いて早期・計画的な取組を促進。
- ・地域の支援機関や金融機関等が結集して支援体制を構築（ネットワーク支援事業の創設）。

- ・後継者が継ぎたくなるように、「経営の見える化」や「磨き上げ」を土業等の専門家が実施（無料専門家派遣の拡充）。

- ・事業承継税制や株評価の見直しにより、生前贈与を促進。
- ・事業引継ぎ支援センターの体制強化。

- ・承継を契機に経営革新等に挑戦する後継者に対する支援の強化。

今後の課題

- ・地域の支援機関等が事業承継診断を行い、経営者に承継に向けた早期取組を行うよう意識喚起する仕組みの定着。

- ・十分な数の専門家の育成。
- ・専門家の支援能力の質の確保。支援能力の可視化

- ・小規模案件も含めて事業引継ぎニーズに対応できる健全なM & Aマーケットの形成。

- ・承継を機に、成長投資・事業転換・事業統合等をしやすい環境の整備。

経営者の意識喚起、支援体制のあり方に関する課題の整理

- 多くの経営者は、事業承継問題を外部に相談できずに悩んでいる現状を踏まえ、支援機関側から積極的にアプローチする方法を検討すべきではないか。
- 事業者の手の届くところに支援ネットワークを構築し、切れ目無く支援を行う体制を整備すべきではないか。

経営者側の課題	論 点	該当頁
外部に相談する先がない、或いは身近な支援者に相談しづらい	・身近な支援機関に相談しづらいという意見があるが、各支援機関はどのように改善すべきか。	8頁 12頁
事業承継診断を経営者に響かせる方策	・どんなやり方で事業承継診断を実施すると事業者の意識を喚起することができるのか。 (多くは誰にも相談せず廃業)	9頁
支援体制側の課題	論 点	該当頁
地域によって承継支援のレベルが区々	・地域間の支援レベルのバラツキを是正し、引上げるための有効な方策は何か。	18頁
事業承継ネットワークの立ち上げ (ニーズの掘り起こし)	・事業承継ネットワークに参加する様々な支援機関の意識を共有化し、地域の活性化に向かわせるための方策は何か。 ・金融機関や士業法人等がネットワークに参加するためのインセンティブは何か。	33頁
専門家の能力の可視化	・専門家（ミラサポ登録専門家）の対応可能分野や支援能力を可視化する必要があるのではないか。 ・現状は、個別課題毎に各々の専門家が支援を行っているが、事業承継の実現まで切れ目のない支援を行う支援体制をどのように構築していけば良いのか。	33頁

事業承継環境の変化を踏まえた承継段階における課題の整理

- 親族内承継の急減や、地域の産業集積やサプライチェーンの機能の喪失のおそれなど、事業承継環境の変化を踏まえた対応を検討する必要があるのではないか。
- 円滑な廃業を支援することが経営資源の継承を実現するためにも重要ではないか。

承継環境の変化	論 点	該当頁
親族内承継の急減、 M & A の促進	・親族内承継が急減しており、M & A 等の支援強化が急務だが、M & A に対する根強い抵抗感を払拭する効果的な方法とは何か。 ・小規模M & A の担い手の確保・育成、健全なマーケット形成に向けた取組が必要ではないか。	13頁
多様な主体による アプローチ	【地域における取組】 ・後継者不在やマーケットの縮小から、地場産業や産業集積が失われるおそれがあり、地域としての対応が必要ではないか。例えば、地域で力のある企業との再編・統合による経営資源・雇用の集約など。旗振り役はだれが担うべきか。 【サプライチェーンにおける取組】 ・後継者不在からサプライチェーンを支える重要な下請企業が大量に廃業するおそれがあり、サプライチェーンの維持のために、業界が一丸となった承継支援が必要となるのではないか。 ・親事業者にどのような対応を期待するのか。 【創業施策との連携】 ・自分の代で廃業を考える個人事業主が7割存在している。例えば、起業家とマッチングすることにより、経営資源（施設、顧客、取引先等）の引継ぎが図られるのではないか。	18頁 20頁 21頁
個人保証が円滑な承継の妨げに。 債務があるために廃業も困難に。	・債務がある場合には、債務や個人保証の継承が事業承継の妨げになっているのではないか。 ・円滑な廃業支援とともに、経営資源（技能・雇用）の引継ぎ・集約が図られるのではないか。また、経営資源が適正価格で譲渡される環境を整備すべきではないか（資産マッチング）。 ・円滑な廃業について経営者の意識に訴える効果的な方法とは何か。	19頁 (資産マッチング)