

特集
事業承継
2024

事業承継をいかに進めるかは、依然として日本の経済課題だ。中小企業を中心に経営者の高齢化が進み、70歳以上は245万人。その大半が後継者問題を抱えており、廃業リスクなど地域経済への影響が懸念される状況が続いている。そんな局面を打開しようと、事業承継を支援する動きも活発化している。昨今は経営者の意識の高まりも追い風となり、M&Aによる第三者承継も増加している。そのような中、2023年は後継者不在率が低下するなど改善が見られる。

中小企業の後継者不在率は改善 M&Aに第3者承継が増加傾向



増加する旧廃業や解散 13年度以降で最多を記録

中小企業経営者中心に高齢化が加速する中、事業承継の重要性がさらに高まってきている。

帝国データバンク福岡支店が2023年11月にまとめた「九州企業の『後継者不在率』同行調査」によると、不在率は55.1%で過去最低となり、前年比2.1%低下と改善傾向が続いている。

社長年代別でもすべての年代で「不在率」が低下し、徐々に事業承継の重要性が中小企業にも浸透、波及してきている。

一方で、企業の休廃業・解散・倒産は増加の一途をたどっている。同支店が1月にまとめた「九州企業「休廃業・解散」動向調査(23年)」によると、23年の休廃業・解散は5138件と昨年より5.8%増加し、物価高や人手不足などでやむなく会社を畳む「あきらめ廃業」の兆しが広がりはじめている。倒産も東京商工リサーチが公表している「24年上半期の後継者不在に起因する後継者難倒産(負債1000万円

以上)は254件(前年同期比20・9%増)で、調査を開始した13年度以降で最多件数を更新している。

経営者の高齢化も止まらない。東京商工リサーチが公表した「全国社長の年齢調査」(23年)によると、社長の平均年齢は63・76歳(前年63・02歳)と調査を開始した09年以降で最高を更新し、年代別での70代以上の社長の構成比も約4割近くまで上昇し、事業承継の遅れが浮き彫りになった。

脱ファミリーさらに加速 背景に戦略的M&A浸透

最近では事業承継の動向にも変化が見られる。その一つに「戦略的M&Aの有効活用」が挙げられる。中小企業基盤整備機構が全都道府県に設置する「事業承継・引継ぎ支援センター」に23年度に寄せられた相談件数は2万3722人(前年度比6%増)、事業承継に関するM&Aの成約件数は2023件(前年度比20%増)といずれも過去最高を記録している。かつては中小企業にとって、M&Aは馴染みの

薄いものであり後ろめたいという感覚がある経営者も多いと言われていたが、近年、中小企業の間で成長戦略や業界再編の中での戦略的なM&Aによる解決の動きが広がっている。企業の成長戦略、将来を大きく後押しする有効手段として経営者が抱える後継者問題の解消に大きな役割を果たしている。

また、国も新規事業の開拓や人材確保など中小企業の成長にはM&Aが有効な手段だとみている。今秋にも金融庁を通じ、金融機関向けの監督指針を改正し、企業の事業承継の円滑化、M&A支援を強化する。後継者不足が深刻な地方を拠点とする地銀などを念頭に、M&A先の企業紹介から買収後の統合支援まで担うことを求めるとしている。M&Aの障壁となりうる企業の経営者保証を解除するための方法の提案も促進していく。

企業が事業譲渡をする際、債務に経営者保証がついていると、スポンサー企業が買収を思いとどまるケースがあるためだ。

M&A仲介についての透明性、健全性向上のための取り組みも新たにじまっている。中小企業

庁は年内にも、中小企業のM&Aに関わる仲介事業者に対し、手数料の算定基準の開示を求めるよう指針を改定する。既存の顧客を優先して成約させるといった利益相反行為や過剰な営業の禁止といった事項も盛り込む予定だ。今後は事業承継をどのように進めていくべきか。以下、九州・沖縄で事業承継支援を進める各機関の取り組みを紹介していく。

企業買収は子育てと同じ 買い手側は目的を明瞭に

「事業承継の相談件数は確実に増えていく。昨年と比較して倍以上の数ではないか」と話す



アップパートナーズ
代表社員 税理士
菅 拓摩 氏

料費の高騰も相まって、事業継続が困難になる前に、早めに手放そうとするケースが多いという。では実際に会社を手放すとなると、どれほどの成約金額を想定すれば良いのか。菅代表は「中小企業の場合、夢のような金額で売れるケースはまれ。これまでの3〜5年間の所得を先取りするくらい覚悟でいてほしい」と話す。売却額が経営者の想定を下回った例は少なくない。ただし「仮に直近で目立った利益を計上できていなかったとしても、高く売れる企業はある」とも付け加える。自社内で独自の技術を持つ、専門的な知識や能力を持つ人材を抱えている、買い手側が欲しがる取引先や販売ルートを持つ、といった場合だ。売り手側の人脈は大きな評価対象となりやすい。自社の企業価値を見直すためにも、菅代表は「売却を考えたら、自分で進める前にまず一度、当社のような専門家へ相談に来てほしい」と強調する。

1947〜49年生まれの団塊の世代が全員、2025年に75歳以上となり、完全リタイアを目前に控えていることが背景にある。後継者がおらず、昨今の人件費や原材

こうした売却希望の案件が増える一方、買い手側には、目利きの

力がますます必要になる。注意すべきは、M&A仲介事業者が開示する譲渡側の詳細情報（財務内容、従業員の状況など）だ。売り手側の詳細情報は、必ずしも買収した後に担保するとは限らない。菅代表は「詳細情報だけで企業を把握するのは危険」と指摘する。

実際に、買収後に、相手企業の会計不正が発覚したトラブルもある。菅代表は「企業買収は決して容易なことではなく、マンションを買うといった不動産投資のような感覚だと必ず失敗する。やんちゃな中学生を二から育て直すくらいの気概とパワーが必要。何より買収の目的を事業の拡大か、技術の獲得か、人脈の拡充か、はつきりさせるべき」と話す。

売り手、買い手どちらにとっても適切なアドバイザーを探すべきなのは言うまでもない。最近と同じ税理士でも得意な専門領域が分かれている。税理士に相談したい場合、その税理士にできることとできないことを知ることが何より重要だ。アップパートナーズグループの場合、税務や労務、事業承継、資産運用など多方面の専門家を多く抱える。各専門家の連携が強く、さまざまに経営相

談に対応できる態勢が整っている。これまで多くのクライアントを課題解決に導いてきた。

そんな同社が来年1月、福岡市天神に、業界では珍しい「おひとりさま」にスポットを当てたサービスも展開するオフィスを開設する。おひとりさまが生前に残した財産は、遺言がなければ行き場を失ってしまう。最終的には国庫に帰属されるものの、本人の希望を最大限かなえようというのが、同社の新しいオフィスだ。もちろん、おひとりさま以外の相続や事業承継の相談にも対応する。菅代表は「ご相談にお越しくださる皆さまのご意向をしっかり受け継ぐ場になりたい」と話す。

アップパートナーズは 事業承継専門の税理士が 親身に対応いたします。

2025年1月オープン！
相続・事業承継オフィスメンバー



事業承継

事業承継には「経営」「財産」「想い」の3つの承継が必要です。最新知識に基づきオーダーメイドの事業承継計画を作成いたします。



相続

事業承継する際にあわせて考えておきたいのが「相続」のこと。後々親族内でトラブルにならないための納税資金対策もご提案します。



M&A

グループ内にM&A専門会社の(株)フォルテワンがございます。親族内承継が難しい場合にはM&Aという選択肢もご提案が可能です。

福岡・佐賀・長崎で実績多数！

顧問先件数

約 **2,800** 社

年間の
事業承継対策実績

52 件

年間の
相続税申告件数

73 件

後継者問題を先送りや諦めていませんか？

お気軽にご相談ください。

西日本最大級の税理士法人グループ

税理士法人アップパートナーズ

☎ **092-403-5544**

(平日 9:00 ~ 18:00)

拠点

福岡本部 佐賀伊万里オフィス 佐賀中央オフィス
佐世保オフィス 長崎賑町オフィス 東京オフィス

mail

info@upp.or.jp

事業承継ページ

