

特集  
事業承継  
2023

事業承継をいかに進めるか。日本の企業の99.7%を占める中小企業の多くが、この問題に直面している。経営者の高齢化が進む中、60歳以上の経営者の半数以上が廃業の方向にあるとされるが、その半数が実は黒字経営。にも関わらず、後継者難が暗い影を落としている。そんな地域経済の損失を回避しようと、各方面で事業承継支援の動きが活発化し、第三者への承継が増加。昨年は後継者不在率が過去10年で最も低くなるなど、明るい兆しが見えてきた。

## 後継者不在率が改善し明るい兆し 支援の輪広がり、第三者が担い手に



### 後継者難倒産は高止まり 雇用とGDP損失影響大

中小企業経営者の高齢化が進む中、事業承継の重要性が高まっている。帝国データバンク福岡支店がまとめた「後継者問題に関する九州企業の実態調査」(2022年)によると、九州内企業の後継者不在率は57.2%と昨年より3ポイント改善したが、依然として6割近い企業が事業承継に不安を抱いている。東京商工リサーチが公表している「23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209件(前年同期比7.1%減)で、最多だった前年同期(225件)に次いで2番目に多く、高止まりしている状況だ。

経営者の高齢化も進んでいる。東京商工リサーチが公表した「全国社長の年齢調査」(22年)によると、社長の平均年齢は、調査を開始した09年以降で最高の63.02歳(前年62.77歳)で、60代以上の社長の構成比が初めて6割を超えた。

また、今年3月に日本政策金

融公庫総合研究所が公表した「中小企業の事業承継に関するインターネット調査」(23年)内の「事業予定企業」によると、「80歳以上」の24・8%、「75〜79歳」の28・9%、「70〜74歳」の21・4%で、多くの経営者が高齢になるまで事業を継続したいと考えていた。廃業予定時期は、「5年以内」が49・6%、「6〜10年後」が27・7%で、全体の約8割が10年以内に廃業をする予定となっている。静かなる有事が進んでいる。

### 実子へ事業承継割合低下 背景に多様な承継支援

最近では事業承継の動向に変化が見られる。その一つに、「同族承継における実子の割合の低下」が挙げられる。東京商工リサーチによれば、22年に行われた事業承継における先代経営者との関係性において、同族承継により引き継いだ割合が41・5%で、集計を開始した18年以降最も低い結果となった。後継候補として最も多いのは、経営者の子どもで38・6%と21年と比較して1・3%低下した。子どもを後継候

補とする傾向が強い経営者において、近年は「非同族」がトレンドとなっており、第三者への事業承継など「脱ファミリー企業」の考え方が浸透しつつある。

これを後押ししているのが、多種多様な機関による支援の取り組みだ。M&Aの促進や事業承継税制の改良・拡大、金融機関主導の事業承継ファンドなどが、経営者が抱える後継者問題の解消に一定の役割を果たしている。

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。



## 絶えず変わる経営環境 予測・迅速な対応が鍵

「M&Aや事業承継が活発化している半面、買収後にトラブルになるケースが増えている」と話すのは、西日本最大級の土業グループ・

アップパートナーズグループ（福岡市）の菅拓摩代表だ。「二

見すると優良な企業でも、ふたを開けると労務や財務面などで問題を抱えているケースは少なくない。買収後に発覚し、訴訟に至った事例は数多くある。そうなる前に、相手企業のデューデリジェンス（調査）をしつかりすべき。経験豊富で確かな専門家に依頼したほうがいい」という。企業の買収はマンションを買うのとはわけが違う。安く済ませようと考えると

専門家を介さずにいると、かえって高くつく可能性が大きいというわけだ。

では相談したい税理士が果たして信頼できるかどうか。見極め方の一つは、ホームページをチェックし、その分野の実績がどれほどあるか確認すること。さらにはその税理士が、ほかの税理士や弁護士などとのネットワークをしっかりと持っているかを聞くことだ。菅代表は「同じ税理士でも得意な分野は異なる。今は昔と違い、税理士業界のネットワークが強い

ため、案件によってはほかの税理士を紹介されることもある」と話す。

事業承継が親族外の場合、前述のようにしっかりとデューデリが必要だが、親族内の場合も同様だ。加えて株式交換、株式移転、株式交付などさまざまな手法の中からベストな解決法を決めるわけだが、それには会社法を含め複数の法律の知識をフル活用させなければならぬ。ここでも税理士によってスキルに差が



アップパートナーズグループ  
代表社員 税理士  
菅 拓摩氏

出るように「豊富な知識、経験を持つ税理士かどうか必ず事前に確認してほしい」と菅代表は強調する。

そんな菅代表が相談を受ける際に欠かさないのは、経営環境の変化に対する予測とそれに応じた適切なアドバイス。予防医学のように、経営環境への影響が大きい税制改正に迅速に対応し、経営者が問題なくM&A・事業承継できるように丁寧なコンサルを心掛ける。

格と相続税の評価額の差を利用した、抜け道ともいえる節税策だ。以前から、菅代表はタワマン節税を提案しつつも、近い将来にメスが入ると予想し、顧問先に対してタワマン節税だけに頼った節税対策では危ないと警鐘を鳴らしていた。実際、国は今夏からタワマン節税「封じ」に動き始めている。国税庁はタワマン節税を抑止するため、評価額の算定ルールを見直すことを7月に公表した。こうした動きを予測し、先手を取るといふ同社の対応が顧問先から信頼される理由の一つだ。

これはさまざまな専門家を抱える同社だからこそできることだ。同グループには社会保険労務士や司法書士なども所属しており、経営課題に応じてあらゆる角度から対応が可能。専門家同士の心理的距離が近いため、正確な判断ができるだけでなく、解決のスピードも早い。

最近では金融機関との連携をこれまで以上に強化中。銀行向け勉強会を複数回にわたって開催しており、多いときは1000人以上の行員が集まるといふ。菅代表は「今は業界の垣根を超えた連携

が必須。経営者ごとの最適解を出すことが我々の使命」と力を込めた。



# 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。



## 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 専門会社の顧問がごさいます。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。

北部九州で実績多数！

顧問先件数

約 **2,500** 社

年間の  
事業承継対策実績

**32** 件

年間の  
相続税申告件数

**68** 件

