

相続ドック NEWS RELEASE

2019年6月号

英和コンサルティング(株)
英和税理士法人

東京都品川区大崎4丁目1番2号
ウィン第2五反田ビル7F

PHONE: (03)3491-3811 <http://www.eiwa-gr.jp/>

NEWS RELEASE NEWS RELEASE NEWS RELEASE NEWS RELEASE NEWS RELEASE NEWS RELEASE NEWS RELEASE NEWS RELEASE NEWS RELEASE

2019年版中小企業白書！令和時代の現状と課題

少子高齢化！経営者の世代交代が急務
早期承継で企業成長！
令和の中小企業の活躍に向けて



GW10連休直前に「2019年版中小企業白書」が発表！新時代を視野に入れ、少子高齢化を乗り越えるための世代交代と、構造変化に対応できる企業の自己改革がテーマです。

白書は時代を映す鏡！

●過去の白書を振り返る

年度	キーワード	概要等
2003年	中小の強み	中小企業は経済再生の先導役
2004年	経済再生	海外進出と世代交代の成功条件
2005年	経営革新	構造変化の中での活力を分析
2006年	少子高齢化	東アジア経済と世代交代への対応
2007年	回復の遅れ	事業承継が進まない背景を分析
2008年	地域経済	生産性向上と地域活性化に挑戦
2009年	リーマン・ショック	中小企業を巡る経済金融情勢
2010年	更なる発展	世界経済発展の取り込み
2011年	震災の影響	震災に対応した中小企業支援策
2012年	震災復興	潜在力の発揮と中小企業の役割
2013年	自己改革	事業環境の変化に合わせた改革
2014年	事業承継	中小・小規模企業が担う未来
2015年	イノベーション	地域活性化への具体的取組み
2016年	稼ぐ力	稼げる中小企業の特徴分析
2017年	起業・承継	中小企業のライフサイクル
2018年	人手不足	生産性向上への取り組み事例

●55年の歴史がある白書



<中小企業白書とは>

中小企業基本法に基づいて政府が毎年国会に提出する「中小企業の動向及び政府が中小企業に関して講じた施策に関する報告」の略称。

1964年3月以来、毎年、中小企業庁が国会に提出する。内容は最近の中小企業の動向、課題、当年度の中小企業施策などからなる。

2015年からは小規模企業白書（社員20名以下、商業・サービス業は5人以下を対象）もあわせて発表されている。

●令和を迎えた今年の白書は？

昨年は人手不足に焦点を当て、生産性向上に取り組む企業の事例を豊富に紹介し、生産性向上のヒントを提供する実践的な白書となりました。今年は経営者の世代交代と、構造変化に対応したIoTやAIの活用事例を多く紹介し、経営者目線に立つ分かりやすい内容に。

●白書もTwitter告知する時代



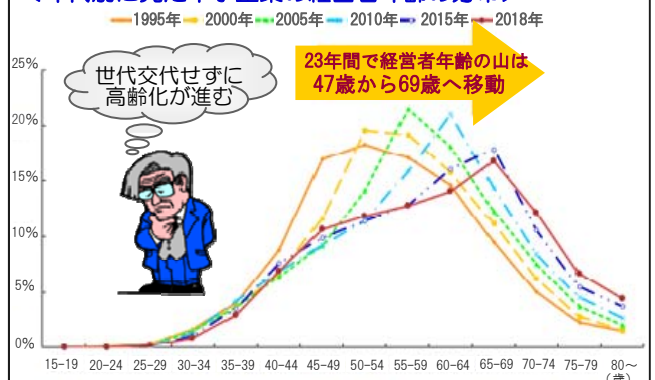
経済産業省は白書発表にあわせ、ツイッターを更新し、113の豊富な事例の分析をアピールするも、リツイートは29件、「いいね」が39件のみ。世代交代、事業承継、経営資源などが検索ワードとして「#」が付いています。

●やはりハズせない「事業承継」



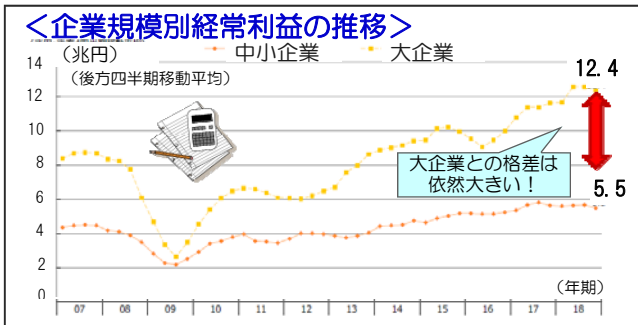
過去の白書を振り返ると、経営者の高齢化の進展にともない、事業承継や世代交代は数年おきに繰り返されているテーマのようです。

<年代別に見た中小企業の経営者年齢の分布>



● 経常利益、引き続き最高水準？

第1部では昨年度の動向として、中小企業の経常利益が過去最高水準となった17年とほぼ同水準で推移していることを指摘。この4年間は存続している企業が付加価値を伸ばすことで廃業した企業の減少分を埋めています。



事業承継待ったなし

● それぞれのメリット

中小企業庁がガイドラインで示している事業承継の類型は次の3つとされています。

I. 親族内承継

現経営者の子をはじめとした親族に承継させる。内外の関係者から心情的に受け入れやすいこと、後継者の早期決定により長期の準備期間の確保が可能であること、相続等により財産や株式を後継者に移転でき、「所有と経営」の一体的な承継が期待できるメリットがある。

II. 役員・従業員承継 (MBO・EBO)

親族以外の役員・従業員に承継させる。経営者として能力のある人材を見極めて承継でき、経営方針の一貫性を保ちやすいメリットがある。

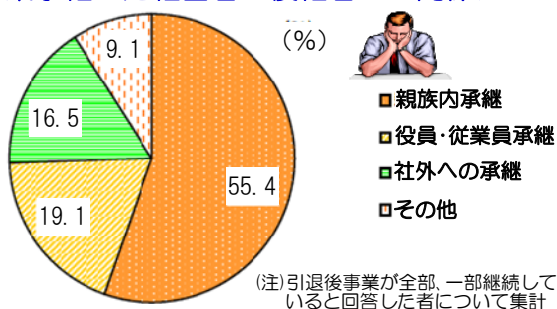
III. 社外へ引継ぎ (M&A等)

株式譲渡や事業譲渡等により承継。親族や社内に適任者がいない場合でも、広く候補者を外部に求めることができ、現経営者は会社売却の利益を得られる等のメリットがある。

● 親族内承継は55.4%!

親族内承継が過半数をしめており、その大半は子供(男性)への承継です。しかし逆に言え

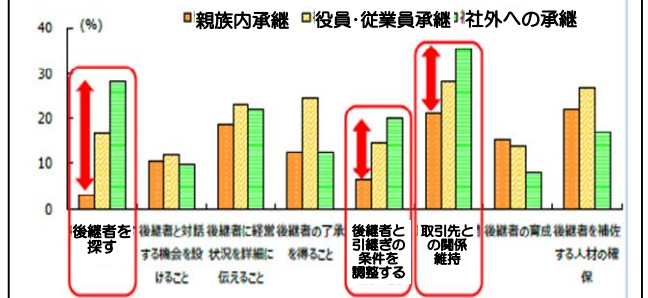
＜事業承継した経営者と後継者との関係＞



ば半数近くは親族が引き継いでいないことに。親族以外承継が3割を超え、事業承継の有力な選択肢になっています。社外への承継(M&A等)は近年増えているとはいえ、まだ16.5%。

● 事業承継でネックになるのは？

＜経営者が事業を引き継ぐ上で苦労した点＞



後継者を決定し、事業を引き継ぐ上で苦労した点は、役員・従業員への承継では「後継者の了承を得ること」、社外への承継は「取引先との関係維持」「後継者を探し出すこと」となっており、事業承継の形態別で苦労が異なることが鮮明に。

● 経営者の個人保証は？

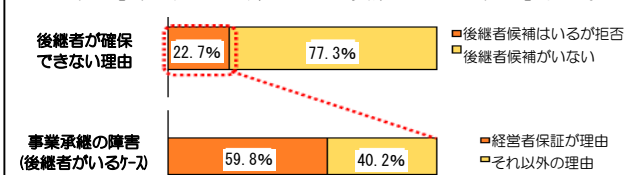
上記グラフには省略されていますが、「金融機関との調整にも苦労した」との回答が。

苦労した点	承継の形態	回答割合
金融機関との調整 (経営者の個人保証・債務の引き受け)	親族内承継	8.0%
	役員・従業員承継	10.3%
	社外への承継	7.7%

＜事業承継時における経営者保証の動向＞

● 個人保証なし融資が増加！ 2014年2月の「経営者保証に関するガイドライン」の運用以後は、経営者保証に依存しない新規融資の割合が増加。承継時に旧経営者の保証を残し、後継者からも保証を徴収する「二重徴収」も20%を下回る水準にまで減少。

● 阻害要因は個人保証？ 「後継者候補はいるが、承継を拒否」しているとの回答のうち、「経営者保証が理由」が60%弱を占めている。その背景は「多額の弁済への不安」や「経営者保証への漠然とした不安」など。



＜経営者保証に関する経営者の声＞

- ① 無保証融資の主債務者・保証人の要件があいまいで、無保証融資・保証解除の予見可能性が低い。
- ② 銀行の現場での判断・対応にバラツキがある。
- ③ 税理士や弁護士等専門家と一緒に保証解除を申し出・相談しないと銀行は対応してくれない。

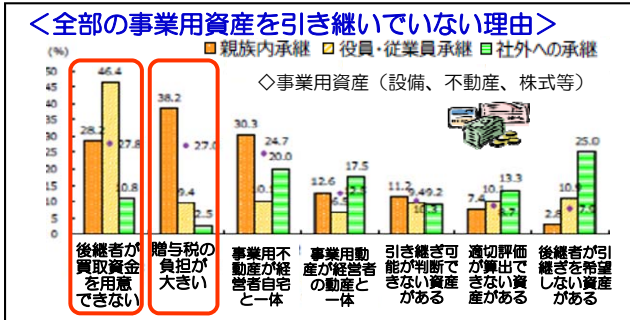
● 事業用資産の引き継ぎは

承継の形態別に、事業用資産の引き継ぎ状況を見ると、全体では62%が「事業用資産の全部を引き継いだ」と回答。親族内承継は55.6%と

他の形態に比べ、「事業用資産を全部引き継いだ」の割合が低くなっています。

●やっぱり大きい！おカネの問題

全部を引き継いでいない理由を見ると、親族内承継では「贈与税負担が大きい」が高くなっています。役員・従業員への承継では「従業員が買い取り資金を用意できない」、社外への承継では「後継者が引き継ぎを希望しない資産がある」が目立ちます。



●10年間限定の事業承継税制！

後継者が贈与・相続した非上場株式の納税を猶予・免除する措置として、2018年4月からの10年間限定の特例制度が創設され、親族内承継の支援措置は大幅に前進しました。従来の制度に比べ要件が大きく緩和されています。

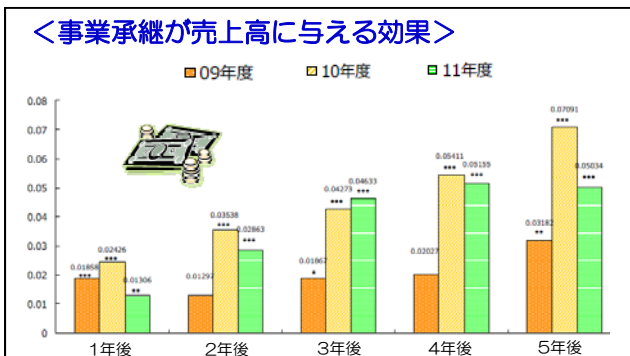
<期間限定！実行は計画的に> 2018年4月1日から5年以内に都道府県知事に特例承継計画を提出した上で、2027年12月31日までの10年間に実際に株式を後継者に承継する必要があります。

2019年度から個人版の事業承継税制が登場。個人の病院等の事業承継向けの制度です。

次世代経営者の活躍

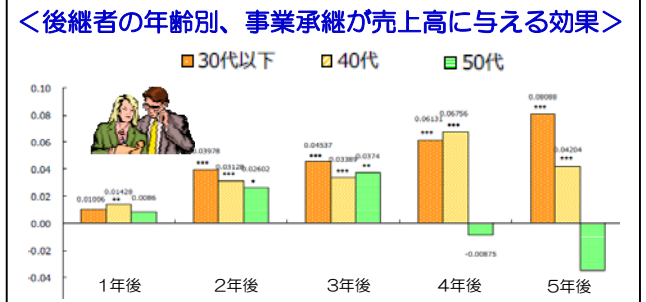
●事業承継した企業の成長率は？

「事業承継した企業」と「していない企業」の売上高成長率の比較では、「事業承継した企業」は承継翌年から5年後まで、「していない企業」と比べて成長率が高く、年が経つにつれ差が拡大しており、事業承継後に売上高が成長するケースが多いと考えられます。



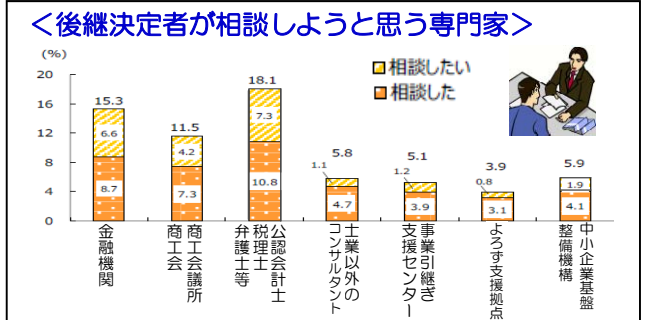
●早期の事業承継で業績アップ！

承継後の新経営者の年代別効果の比較では、30代以下、40代の場合、承継の翌年から5年後まで、「していない企業」と比較して売上高成長率を押し上げる効果が顕著な結果に。ところが、50代への承継になると、2年後、3年後を除き、有意な効果が確認できません。



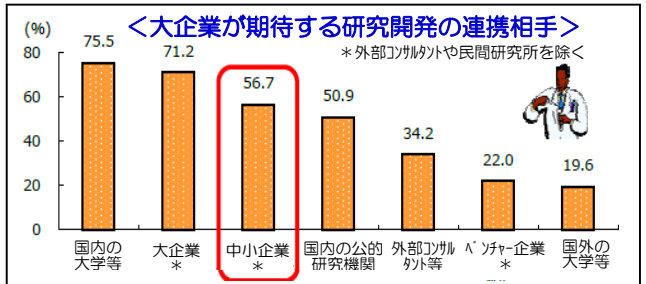
●心配ごとや相談相手は？

後継決定者が承継にあたり懸念するのは、承継後の事業規模にもよりますが、「自分の経営者としての資質不足」「実務経験の不足」が多く、「資金繰りや個人保証の引き継ぎ」も。相談相手は土業の専門家が多いようです。



●大企業と研究開発で提携！

次世代経営者に期待されるのは、「AI(人工知能)」、あらゆるモノがネットにつながる「IoT」などの活用です。革新的な商品、サービスを開発するために、AIなどを導入して大企業と連携することも必要だと指摘しています。



●中小はまだ導入・活用に消極的！

「IoTで蓄積したデータを積極活用している」と答えた中小企業は15%で、「AI、IoTどちらも導入意向なし」は54%。その理由は「導入後のビジネスモデルが不明確」と回答。