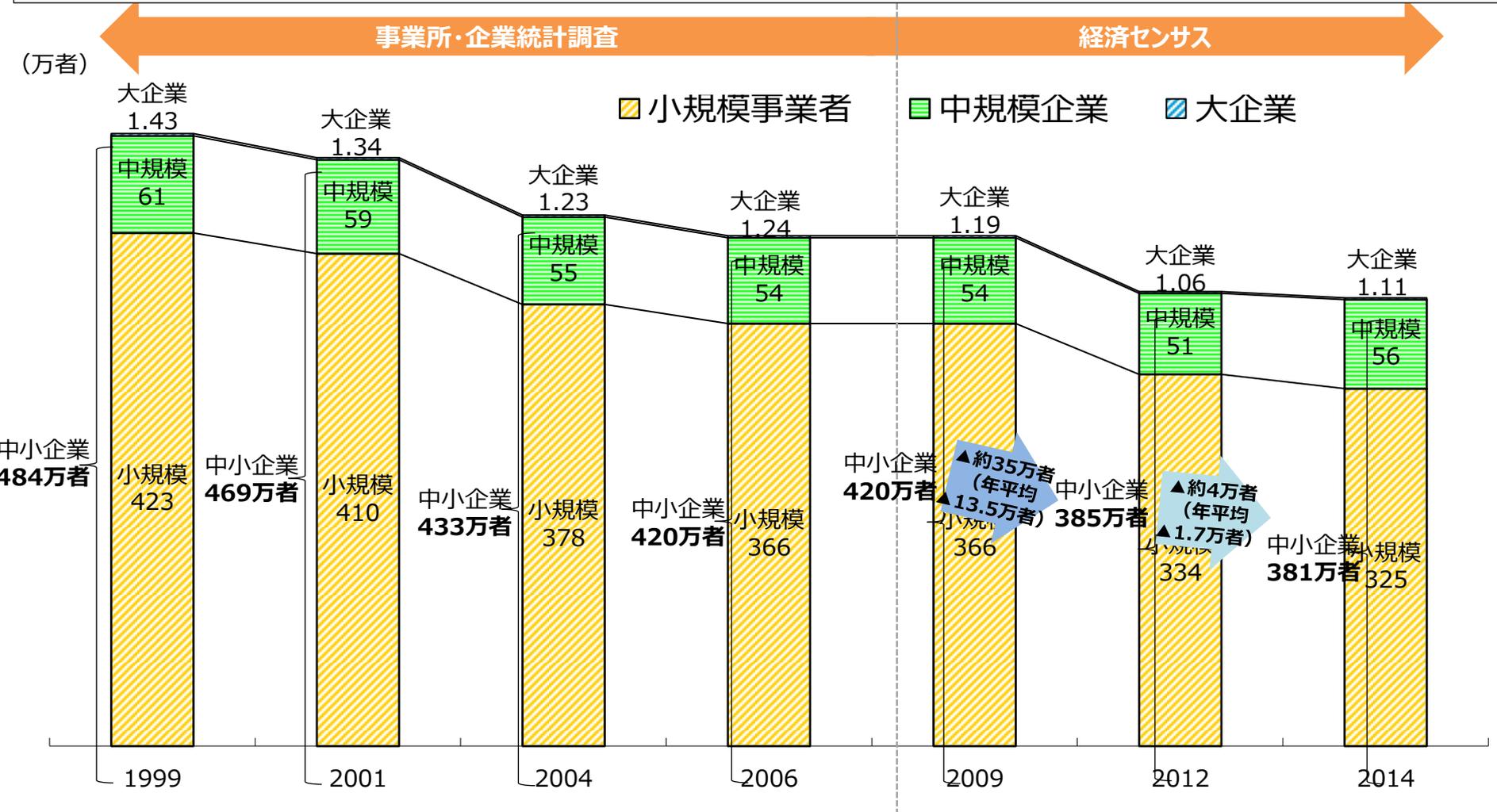


中小企業の事業承継の現状について

平成29年2月
中小企業庁財務課

企業数の推移

○この15年間で約100万者減少。リーマンショック後に急減したが、直近の2年間は減少ペースが緩やかに。



(出典) 総務省「経済センサス-基礎調査」「事業所・企業統計調査」総務省・経済産業省「平成24年経済センサス-活動調査」

(注) 1. 企業数 = 会社数 + 個人事業所 (単独事業所及び本所・本社・本店事業所) 数とする。

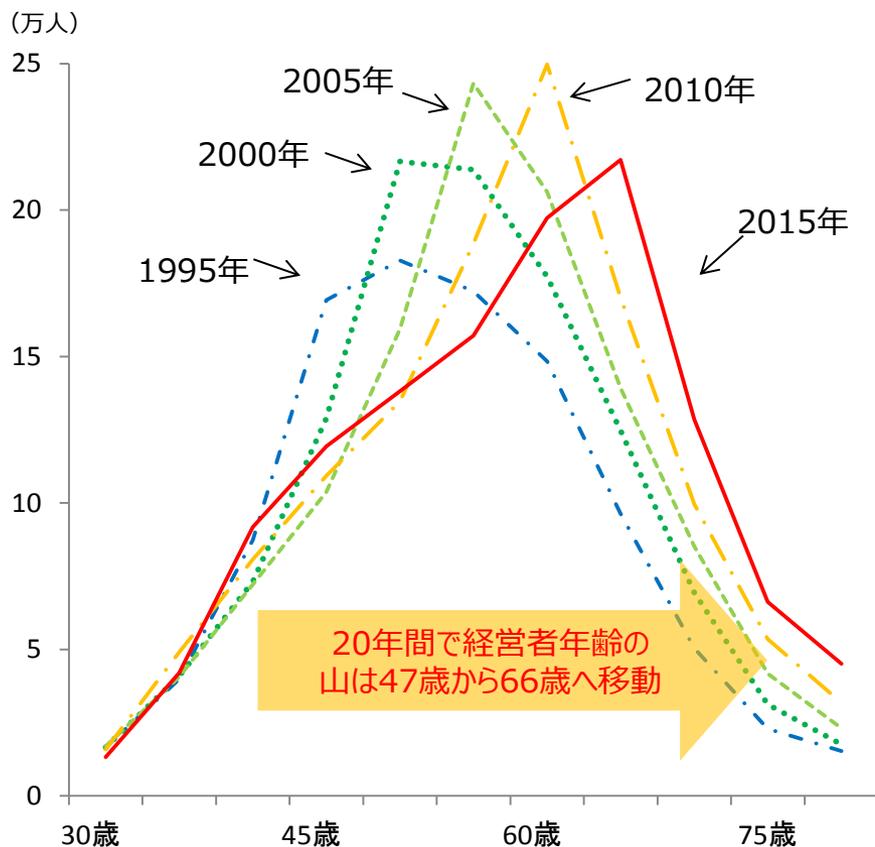
2. 2009年、2014年経済センサス基礎調査の調査時点は7月1日であり、2012年経済センサス活動調査の調査時点は2月1日である。

3. 経済センサスでは、商業・法人登記等の行政記録を活用して、事業所・企業の捕捉範囲を拡大しており、本社等の事業主が支所等の情報も一括して報告する本社等一括調査を導入しているため、「事業所・企業統計調査」による結果と単純に比較することは適切ではない。

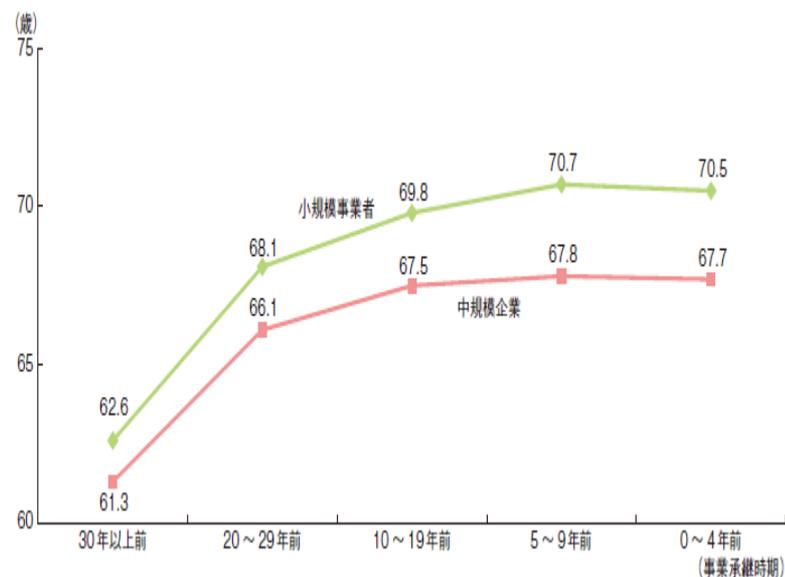
経営者年齢の分布及び平均引退年齢の推移

- 中小企業経営者の年齢のピークは66歳に。
- 直近の経営者の平均引退年齢は、中規模企業で67.7歳、小規模事業者では70.5歳となっている。
- ⇒ **来年度から数十万の団塊経営者の引退がはじまる。**

中小企業の経営者年齢の分布（年代別）



経営者の平均引退年齢の推移



(出典)中小企業庁委託「中小企業の事業承継に関するアンケート調査」
(2012年11月、(株)野村総合研究所)

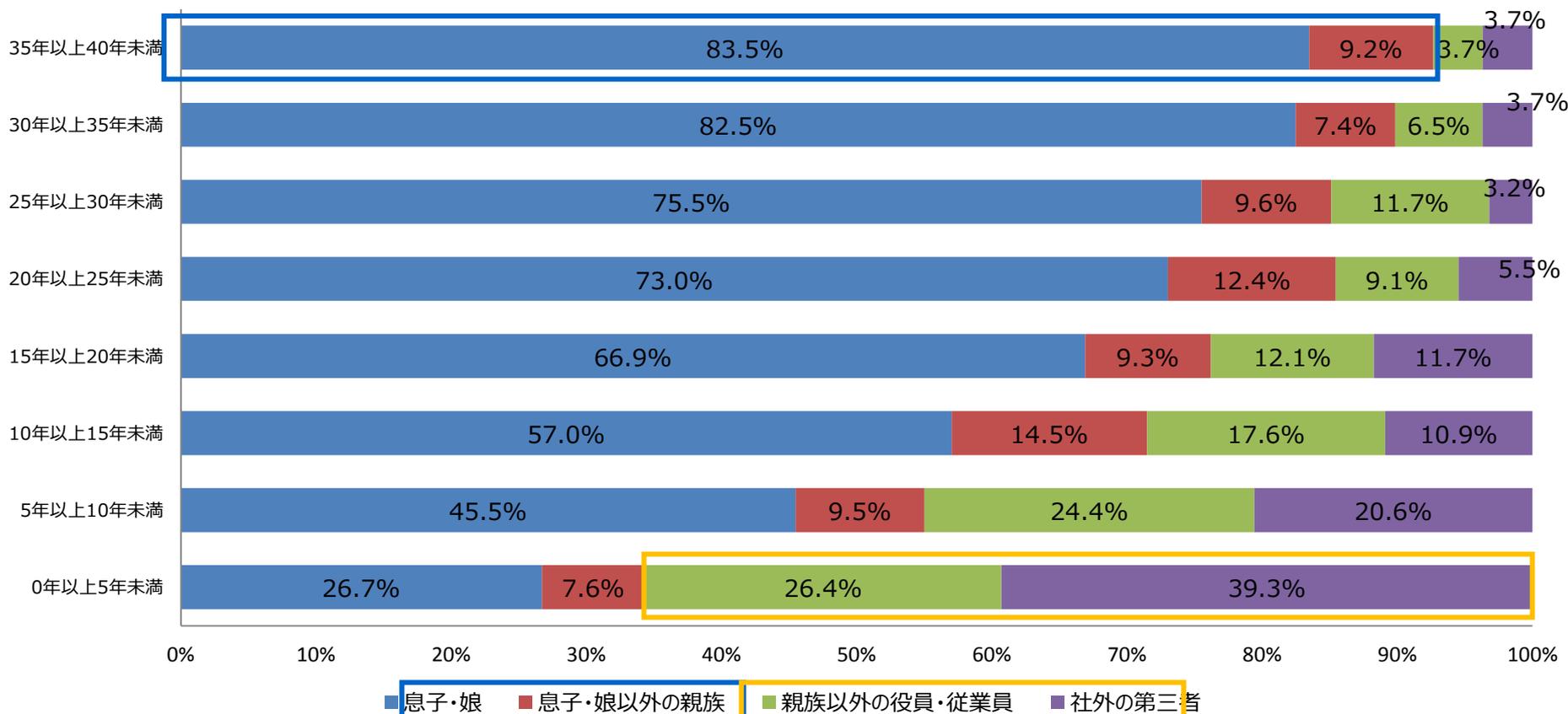
(出典)中小企業庁委託「中小企業の成長と投資行動に関するアンケート調査」(2015年12月、株式会社帝国データバンク)、

(株)帝国データバンク「COSMOS1企業単独財務ファイル」、「COSMOS2企業概要ファイル」再編加工

事業承継の形態の多様化～親族外承継の増大

○直近10年では法人経営者の親族内承継の割合が急減する一方、従業員や社外の第三者といった親族外承継が大幅に増加している。

経営者の在任期間別の現経営者と先代経営者との関係

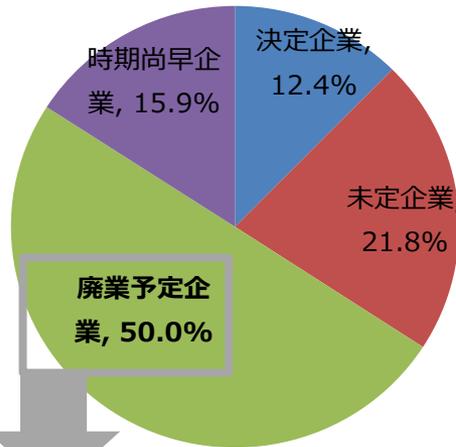


(出典) 中小企業庁委託「中小企業の資金調達に関する調査」
(2015年12月、みずほ総合研究所(株)) (再編・加工)

廃業とその理由

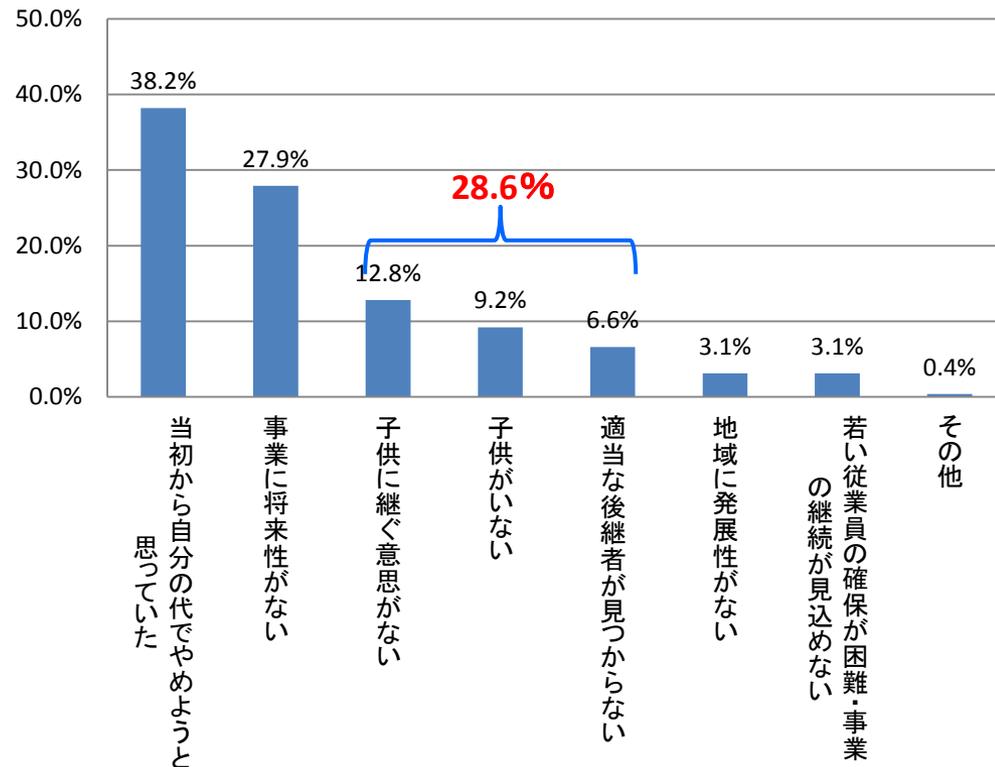
- 60歳以上の経営者のうち、50%超が廃業を予定しており、特に個人企業においては、68%が「自分の代で事業をやめるつもりである」と回答している。
- 廃業理由は、「当初から自分の代でやめようと思っていた」が4割で最も多く、「事業に将来性がない」と「後継者難」がそれぞれ3割と続く。

後継者の決定状況について
(n=4104)



＜事業形態別の廃業予定者割合＞
法人経営者：3割が廃業予定
個人事業者：7割が廃業予定

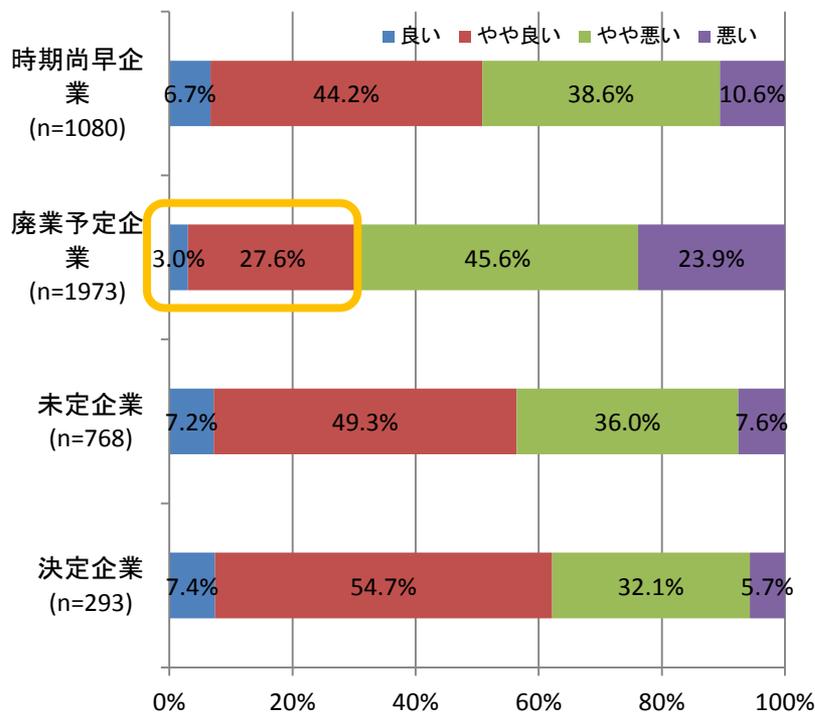
廃業予定企業の廃業理由
(n=1929)



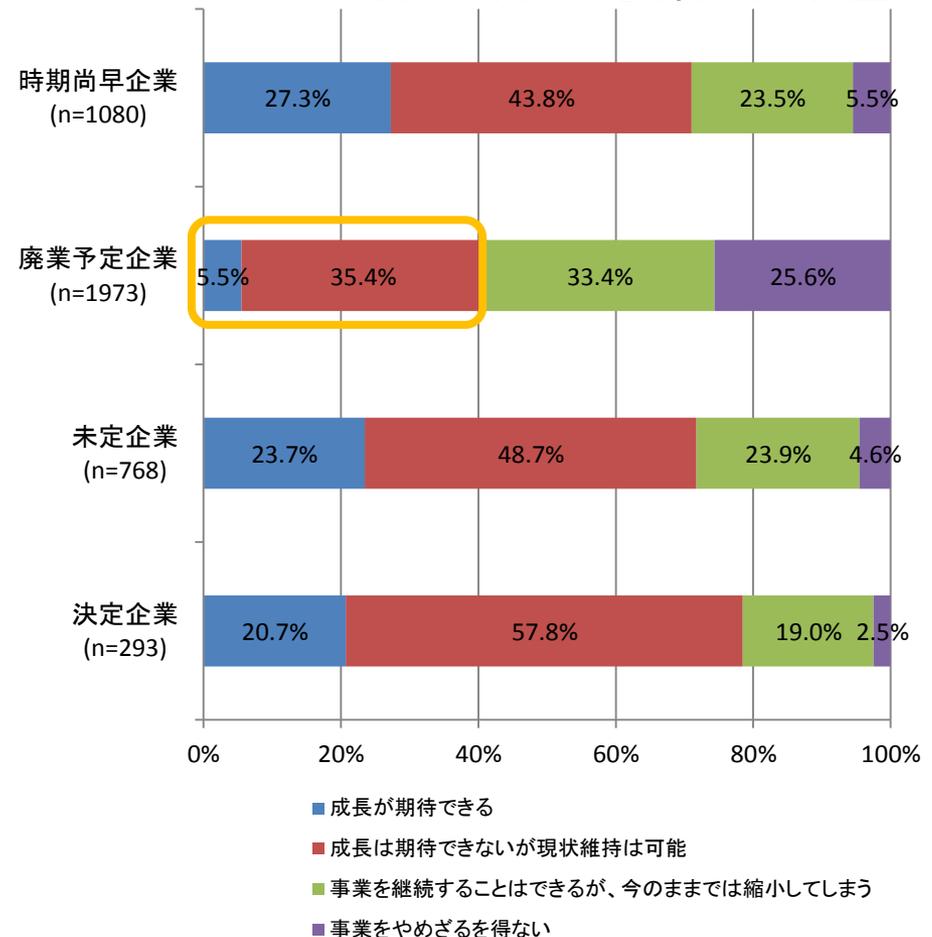
廃業予定企業の業績・将来性

- 廃業予定企業であっても、3割の経営者が、同業他社よりも良い業績を上げていると回答し、今後10年間の将来性についても4割の経営者が少なくとも現状維持は可能と回答している。
- 事業者が事業承継を選択しない場合には、上記のような企業もそのまま廃業する可能性が高く、それにより当該企業が維持している雇用や技術、ノウハウが失われてしまう可能性が高い。

同業他社と比べた業績

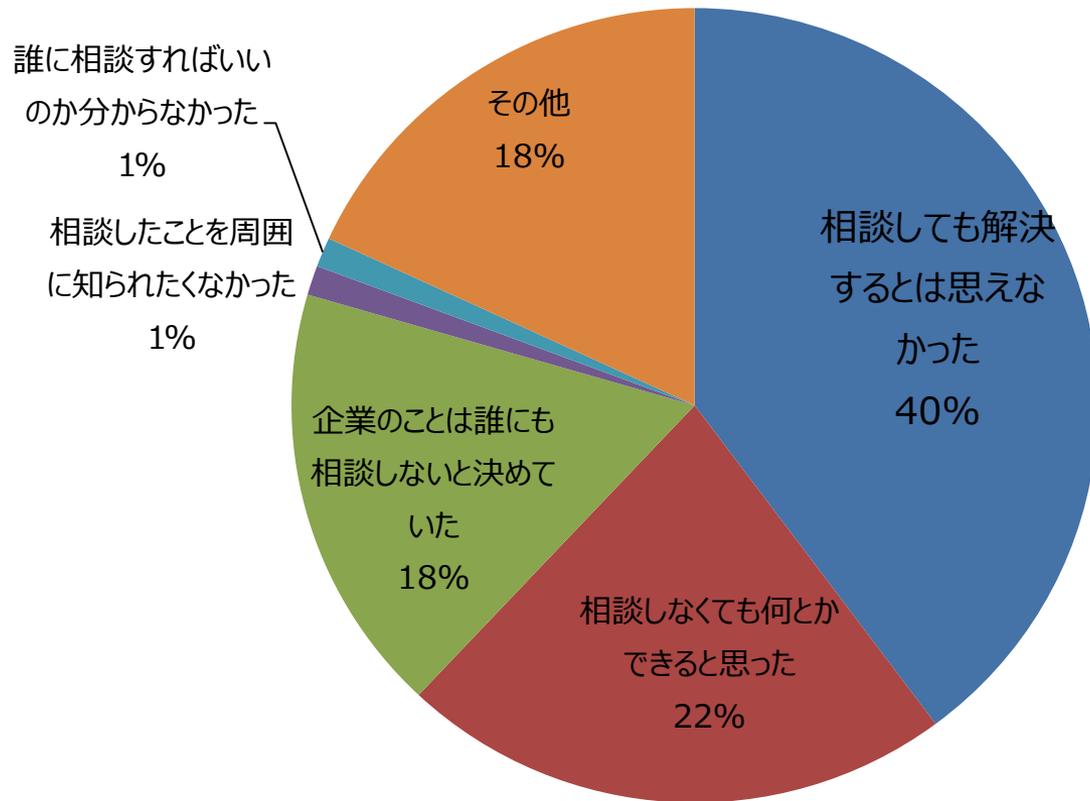


今後10年間の事業の将来性



廃業時に誰にも相談をしなかった理由

○廃業時に誰にも相談をしなかった理由を尋ねたところ、「解決するとは思えなかった」、「何とかできると思った」、「誰にも相談しないと決めていた」が7割を占めている。

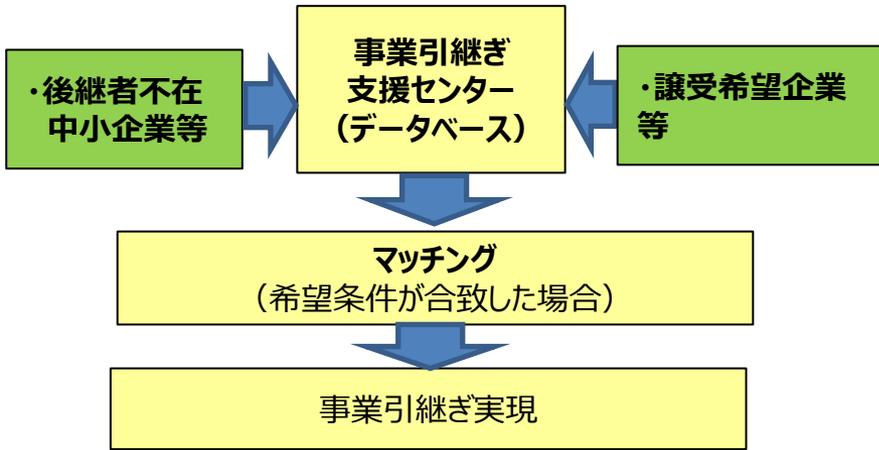


(出典) 中小企業庁委託「中小企業・小規模事業者の廃業に関するアンケート調査」(2013年12月、(株)帝国データバンク)

事業引継ぎ支援センターの概要

- 後継者不在の中小企業の事業引継ぎを支援するため、平成23年度より、中小企業のM & Aを行う事業引継ぎ支援事業を開始。これまでに、事業引継ぎ支援センターの全国展開を実現。
- 発足以来、約1万5千社の相談に応じ、672件の事業引継ぎを実現した。

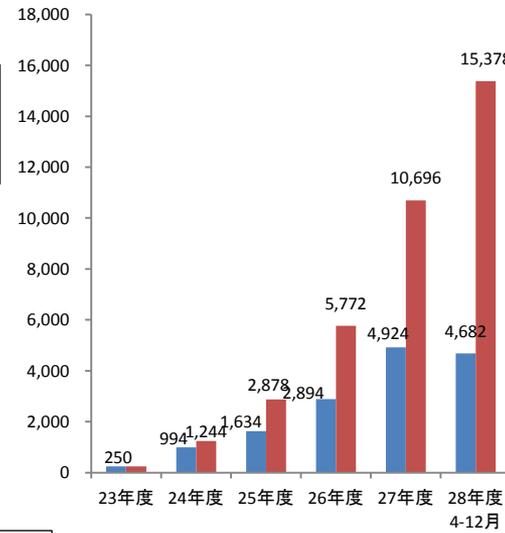
支援スキーム



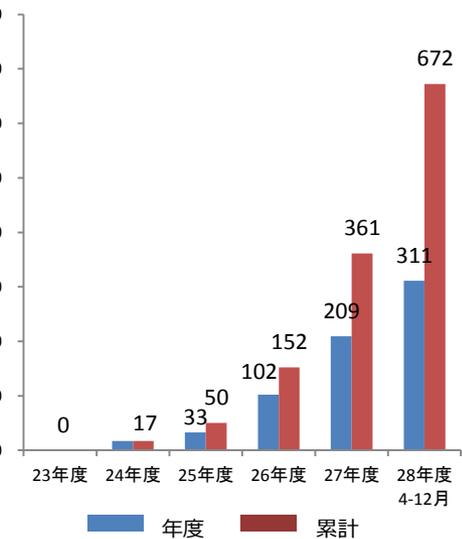
センターにおける支援の流れ

- ①相談対応 (一次対応)**
・相談対応を通じ、事業引継ぎ支援の実施の可否を判断。
- ②登録機関への橋渡し (二次対応)**
・相談案件をセンターの登録機関 (仲介業者、金融機関等) に取り次ぐ。
- ③センターによるマッチング (三次対応)**
・マッチング相手がいる場合や登録機関の不調案件をセンターが土業法人等を活用してマッチングを実施。

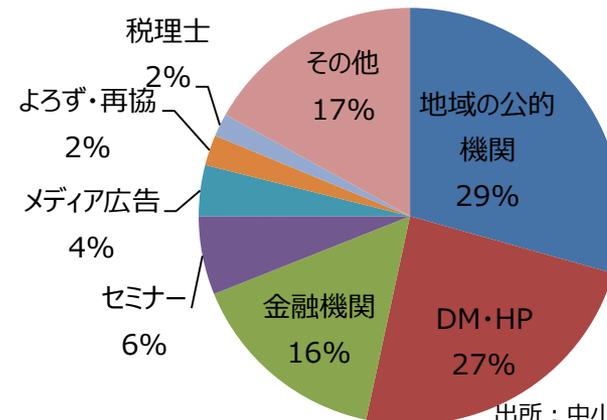
相談社数



事業引継ぎ件数



平成27年度ルート別相談割合 (相談全体)

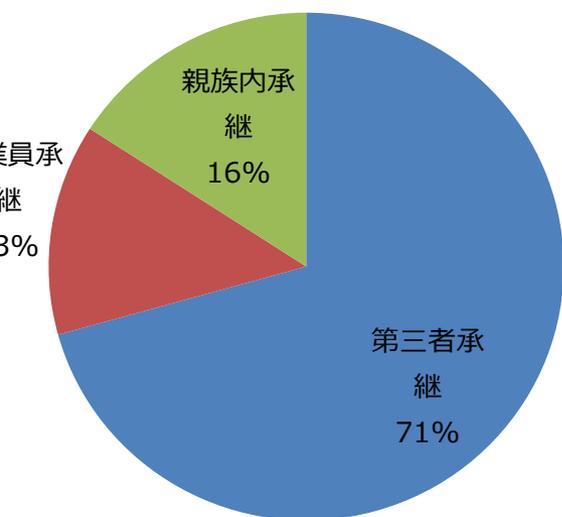


事業引継ぎ支援センターの取組実績

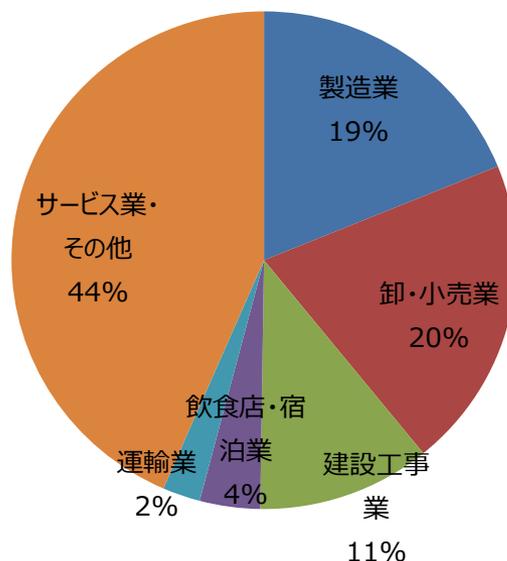
○引継ぎ案件の7割が第三者承継であり、また譲渡企業は従業員数10人以下が約70%を占める。

平成27年度 事業引継ぎ案件の概要

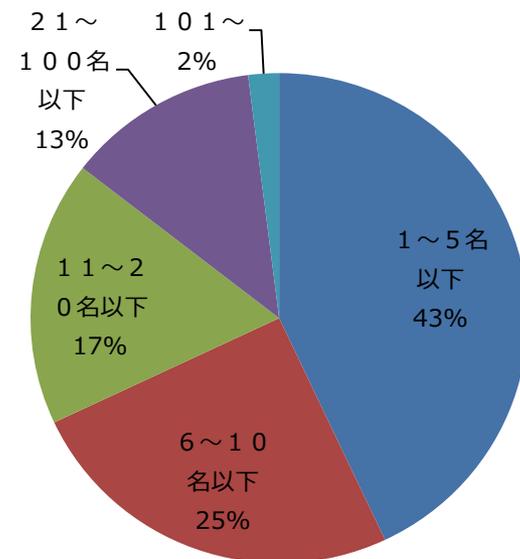
事業承継の形態



譲渡側企業の業種



譲渡側企業の従業員数



出所：中小企業引継ぎ支援全国本部

サプライチェーン内での承継支援 <事例>

(サプライチェーン内で事業統合を行ったケース：製造業、従業員数約25名)

自動車電装品の製造を営むA社（Tier3）は業績悪化が続いていたが、現社長（49歳）が義父より事業を承継し、経営改善を図ることになった。しかし、業績回復の兆しは見えず、現状維持が精いっぱいの状態であった。

さらに、景気悪化の影響により急速に経営状態が悪化し、取引銀行からの金融支援が難しくなったことから、元請先B社（Tier2）に今後の対応を相談するに至った。

事態を重く見た元請先B社は、下請のC社（従業員数70名、Tier3）とC社の取引信用金庫に支援を要請した。

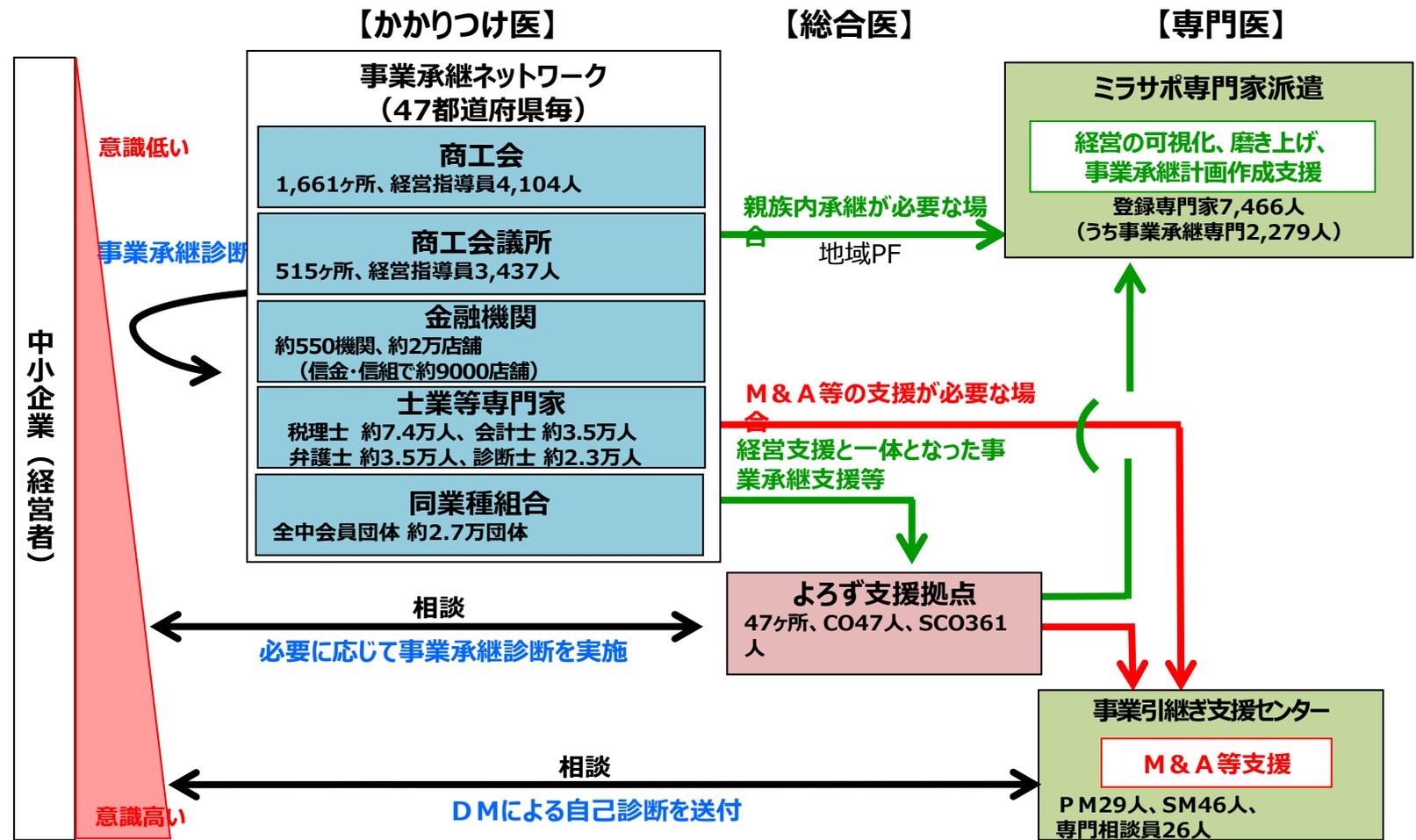
A社がC社の一部として事業継続を図るため、B社、税理士、取引信用金庫などがチームを組んで事業計画の策定等に着手し、統合に向けて動き出した。

最終的には、A社工場の賃借に加え、A社所有の機械設備をB社が買取ったうえで賃借するなど、C社の負担を軽くする形で事業譲渡が行われることになった。

従業員全員の雇用が維持され、より規模が大きく、収益力も高いC社と統合することで、安定した経営基盤で事業を継続することができた。事業譲渡後、A社の経営者はC社の従業員として勤務している。

事業承継ネットワーク構築事業（平成29年度新規事業）の概要

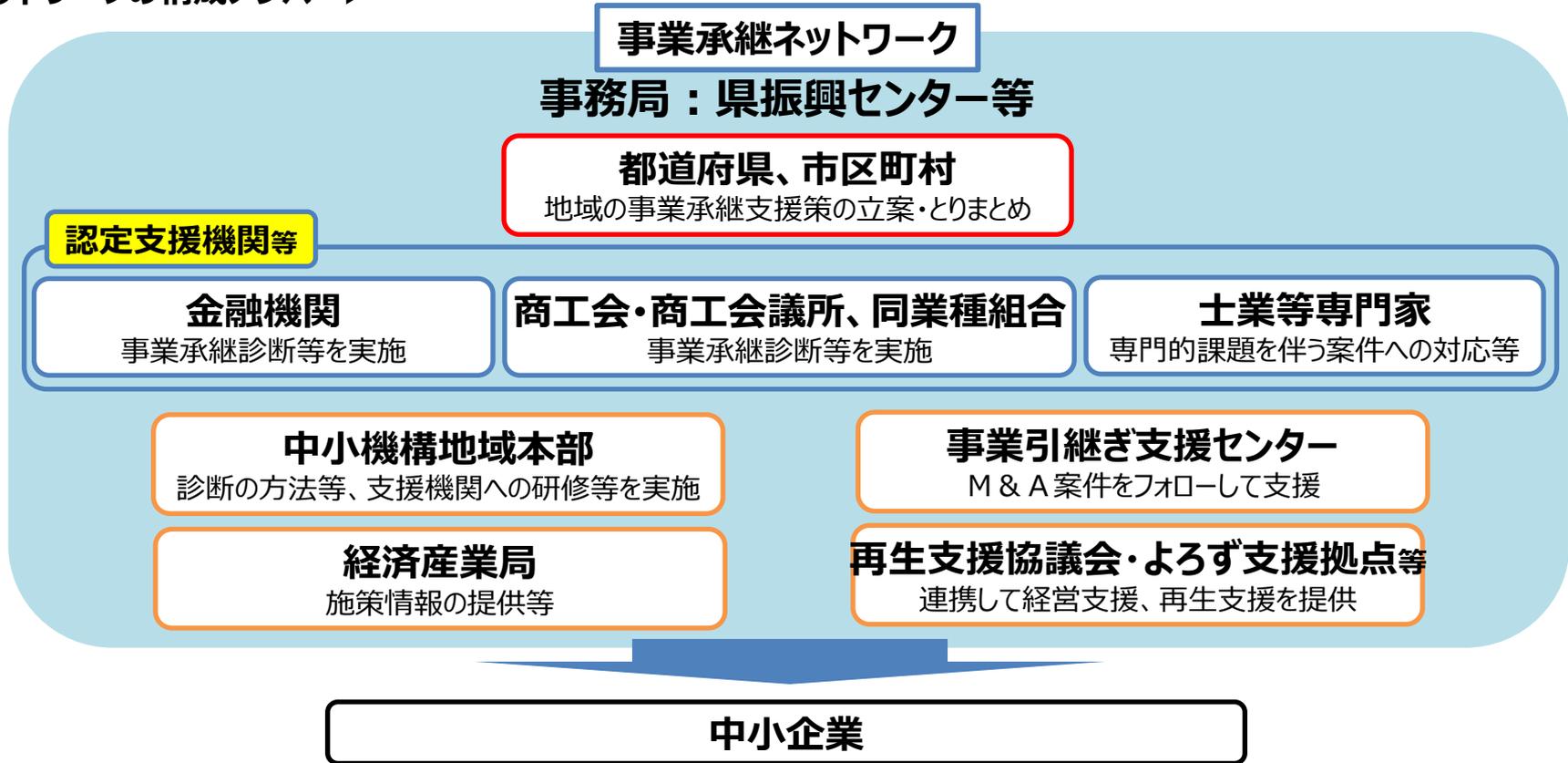
- 円滑な事業承継を促すため、国のバックアップの下、県がリーダーシップをとり、地域の商工会・商工会議所、金融機関、士業等のネットワーク化を図る。
- 早期・計画的な事業承継準備を促すため、「事業承継診断」の実施等を通じ、事業承継ニーズを掘り起こす。
- 他の支援機関、よろず支援拠点や引継ぎセンター等の公的機関と連携して事業承継をシームレスにサポート。



(参考) 事業承継ネットワークのあり方

○各地の事業承継ネットワークでは連絡会議を開催し、支援機関同士の意識の共有化、連携の強化を図る。

<ネットワークの構成メンバー>



<ネットワークの採択基準> (検討中)

○主な基準

- ・都道府県内支援機関の参加率（認定支援機関等）
- ・事業承継診断の実施予定件数（最低限実施する診断数）
- ・専門機関との連携等をはじめとする事業承継支援体制の計画 等

○加点事由

- ・事業承継診断の実施予定件数（最低基準を超える部分）
- ・特定の地域の再編・統合も視野に入れた重点的な支援の取組
- ・その他事業承継を促進させるための提案・工夫内容 等

事業承継診断の進め方

- ・事業承継診断は、自社の将来や望ましい承継のあり方について、経営者自身に検討するきっかけを与え、早期、かつ、計画的な承継準備への取り組みを促すもの。
- ・支援機関は、事業承継診断書等を活用して、意識の低い事業者に対して気付きを与え、潜在ニーズの掘り起こしを行い、適切な専門家へ取り次ぐ。

事業承継診断の流れ



(気付き)
事業承継診断書に基づく事業承継の準備状況等の簡易チェック

診断後、現状を把握した上で対策の方向性を検討。

診断結果等を踏まえて事業承継に向けた準備を開始。
(事業再生、廃業の場合もあり)

「見える化」、「磨き上げ」、事業承継計画の作成へ

事業承継診断書のイメージ

企業名： _____ 取扱い支援機関名： _____

事業承継ヒアリングシート

経営者の年齢： _____ 歳 業種： _____

従業員数： _____ 人 売上： _____ 百万円

Q1 会社の10年後の夢について語り合える後継者候補はいますか。

はい いいえ

【それは誰ですか?】 はい いいえ

※「はい」→Q2、「いいえ」→Q7へお進みください。

Q2 候補者本人に対して、会社を託す意思があることを明確に伝えましたか。

はい いいえ

※「はい」→Q3~Q6、「いいえ」→Q8~Q9をお答えください。

Q3 候補者に対する経営者教育や、人脈・技術などの引継ぎ等、具体的な準備を進めていますか。

はい いいえ

Q4 役員や従業員、取引先など関係者の理解や協力が得られるよう取組んでいますか。

はい いいえ

Q5 事業承継に向けた準備(財務、税務、人事等の総点検)に取りかかっていますか。

はい いいえ

Q6 事業承継の準備を相談する先がありますか。

はい いいえ

【それは誰ですか?】 はい いいえ

Q7 親族内や役員・従業員等の中で後継者候補にしたい人材はいますか。

はい いいえ

※「はい」→Q8~Q9、「いいえ」→Q10~Q11をお答えください。

Q8 事業承継を行うためには、候補者を説得し、合意を得た後、後継者教育や引継ぎなどを行う準備期間が必要ですが、その時間を十分にとることができますか。

はい いいえ

Q9 未だに後継者に承継の打診をしていない理由が明確ですか。(後継者がまだ若すぎる など)

はい いいえ

Q10 事業を売却や譲渡などによって引継ぐ相手先の候補はありますか。

はい いいえ

Q11 事業の売却や譲渡などについて、相談する専門家はいますか。実際に相談を行っていますか。

はい いいえ

【それは誰ですか?】 はい いいえ

- Q3~Q6 で1つ以上「いいえ」と回答した方・・・円滑に事業承継を進めていくために、事業承継計画の策定による計画的な取り組みが求められます。
- Q8~Q9 で1つ以上「いいえ」と回答した方・・・企業の存続に向けて、具体的に事業承継についての課題の整理や方向性の検討を行う必要があります。
- Q10~Q11 で1つ以上「いいえ」と回答した方・・・事業引継ぎ支援センターにご相談ください。

<下請振興基準>

第3 下請事業者の施設又は設備の導入、技術の向上及び事業の共同化に関する事項
(略)

6) 事業継続に向けた取組

- (1) 下請事業者は、事業承継計画の策定や事業引継ぎ支援センターの活用その他の方法により、事業継続に向けた計画的な取組を行うものとする。
- (2) 親事業者は、下請事業者の事業承継の状況の把握に努め、サプライチェーン全体の機能維持のために、必要に応じて計画的な事業承継の準備を促すなど事業継続に向けた適切な対応を行うものとする。

<自工会の自主行動計画 (案) >

Ⅲ.取引先支援活動の推進

(実施事項)

(略)

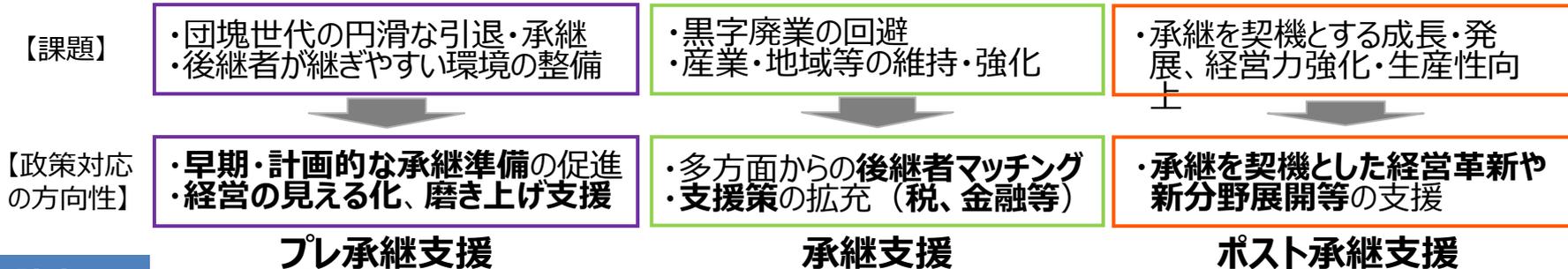
サプライチェーン全体の機能維持のために、必要に応じて、取引先の事業承継が円滑に遂行されるよう、支援する。

事業承継対策の集中実施

- 団塊経営者の引退期を間近に控え、事業承継に関して取り組むべきことを今後5年程度で集中的に実施する。

3つの重点課題

以下の3つの重点課題について、それぞれ対応。



論点

以下の論点について来春までに検討して具体化し、今後5年程度で集中実施。

事項	論点
プレ承継支援	<ul style="list-style-type: none"> ・全国の事業承継ネットワークによる「事業承継診断」（ドアック・ツール）を通じた早期取組の促進【5万者/年】 ・専門家を派遣し、後継者が継ぎたくなるよう経営の見える化、磨き上げを支援
承継支援	<ul style="list-style-type: none"> ・小規模案件のM&Aマーケット形成、民間の担い手育成、事業引継ぎ支援センターの体制強化【全国のセンターで成約目標2千件/年】 ・サプライチェーンの維持・強化のために、親企業が取引先企業の事業承継を支援するよう促進。 ・地域の再編・統合を通じた強い中小企業の育成（地域ファンドの活用等） ・後継者不在の小規模事業者と起業家とのマッチング（創業・U I J ターン施策を行う市町村との連携） ・経営者保証ガイドラインや再生手法の活用などによる円滑な引退が可能な環境整備
ポスト承継支援	<ul style="list-style-type: none"> ・承継後の経営革新や新分野展開、地域の事業統合等の促進。
支援体制構築・強化	<ul style="list-style-type: none"> ・県主導の事業承継ネットワークの構築。専門家の支援能力の可視化・高度化。

お願いしたいこと

1. サプライチェーン全体の機能維持のために、必要に応じて、取引先の事業承継が円滑に遂行されるよう、支援に向けた検討。
 - ・自主行動計画への記載、フォローアップ
 - ・同業種組合等の事業承継ネットワークへの参画
2. サプライチェーンの維持・強化のための事業統合・事業再編の事例提供。
3. サプライチェーン内の事業承継、事業再編の支援について、今後の検討の方向性についてのご意見等。