



第 1 章

業界動向予測 5 選

—— 生き残った優良企業の事業承継が始まる

金子 一徳

事業承継センター株式会社 代表取締役 / 一般社団法人事業承継協会 理事
中小企業診断士 / 事業承継士 / 事業承継プランナー / FP技能士1級

近年、事業承継業界で何が起きているのか。それは、史上稀にみる倒産件数の減少と同時に、廃業件数の増加による事業承継の停滞である。

図表1を見てほしい。一見すると、経営者の年齢の分布の“山”がなくなり、平らになって高齢社長が減ったような錯覚を覚えるかもしれない。しかし、よく見ると、70歳以上の高齢者の経営者のシェアが増えていることがわかるだろう。これを別の角度(図表2)で見えてみると、経営者の平均年齢は、相変わらず右肩上がりであるとわかる。この理由は、コロナ禍の助成金などによって、倒産は減ったものの、廃業する経営者が多く、事業承継が停滞していたことにほかならない。

本章では、2022年の事業承継業界の主な動向について、筆者の予測を5つ、読者にお伝えしたい。

1 事業承継案件は大きく2分される

(1) 優良企業が増加

意外と思われるかもしれないが、最近、事業承継支援をした会社の決算書を見ると、業績がほとんど落ちていないか、逆に好調というケースが多い。つまり、コロナ禍で逆に株価が高騰しているケースのほうが多いということだ。

一方で、後継者への業務の引き継ぎは、在宅勤

務のためのインターネットの活用、業務上のやり取りでのデジタル化が、後継者が率先して取り組んだことで、かなり進んでいる印象だ。

つまり、事業承継に関しては着々と内部で準備が進み、あとは「株式」、「借入金」、「連帯保証」といったテクニカル面を残すのみ、といった会社が増えている。

(2) 親族内承継は減少の一途

「M&Aの増加」、「廃業の増加」は、たしかに事実としてあるが、言い方を変えれば、親族内承継が減少しており、これからさらに減少の一途をたどると考えられる。

理由は以下のとおり。

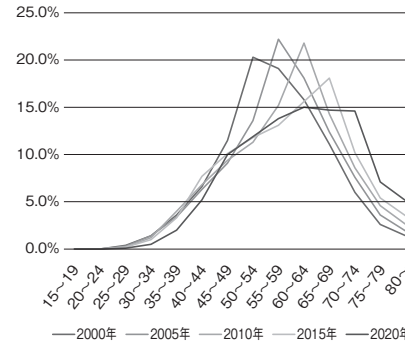
- ①子どもの数の減少=後継者の数の減少
- ②ネットの普及による後継者の選択肢の多様化
- ③中小企業の業績低下による魅力の減少

2 みんなが先回りした行動を取り出す

(1) 特例承継計画の提出が激増

経営承継円滑化法の特例措置を享受するための、特例承継計画の提出期限が2024年3月末(従来の期限を1年延長)に差し迫ることもあって、事業承継は激増するだろう。

図表1 経営者の年齢



資料：(株)東京商工リサーチ「企業情報ファイル」再編加工
(注)「2020年」については、2020年9月時点のデータを集計している。
出所：中小企業庁「2021年版 中小企業白書」

(2) 自社株式の駆け込み贈与

2つの制度の期限が迫っていることに起因して、自社株式の駆け込み贈与が考えられる。

①特例税制に関する特例措置の期限が迫る

実際に特例措置を享受するには、特例承継計画を提出しただけでは認められず、2027年12月31日までに贈与または相続をしなければならない。したがって、駆け込み贈与が大幅に増えるだろう。

②近い将来に贈与税と相続税が一体化

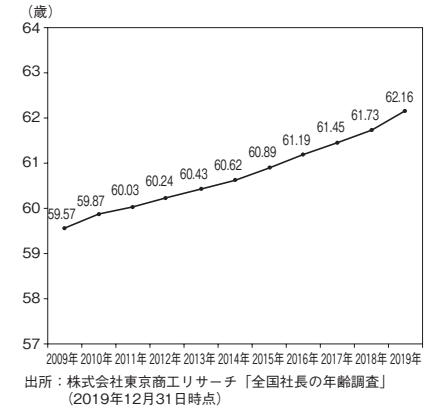
近年、話題になっている贈与税と相続税の一体課税が、近い将来(数年以内)に実現するだろう。これが実施される前に、駆け込み的に贈与する経営者が増えるはずだ。特に自社株式は、先行して贈与の対象になるだろう。

(3) 後継者教育は外部活用がスタンダードになる

事業承継センターでは、「中小企業では、社内では後継者教育は十分にできない」と長年、言い続けてきた。大企業の経営者に比べて教えるのが下手とか、教えたがらないという理由ではない。絶対的に「教える時間と人手がない」のだ。

後継者はともすれば、現場で都合のよい職人/営業マンとして使われてしまいがちである。慢性

図表2 経営者の平均年齢の推移



出所：株式会社東京商工リサーチ「全国社長の年齢調査」(2019年12月31日時点)

の人手不足に悩む中小企業にとって、後継者も貴重な戦力である。しかし、それを盾に「後継者教育などしたことがないし、時間も無い」というのは通用しない。取引先や金融機関から、「おたくの後継者で会社の将来は大丈夫か?」と聞かれることが増えたからだ。

したがって、経営者としても何か手を打たないわけにはいかない。しかし、自分でできるかと言えば、「顔を見れば怒りたくなる」し、「感情面が先立ち、まともにしゃべることもできない」場合が多くなる。

そこで、外部の教育機関の出番になる。事業承継センターでも、後継者塾を全国24ヵ所で開催しており、これまで卒業生も1,000名を超えるに至っているが、こうしたニーズが年々強まっていると感じる。後継者教育を受けさせることは今後は必須になり、予算化・スケジュール化されてくるに違いない。

こうした予想を先回りして、自分がどう動けば、事業承継の支援に役立つことができるか、考えておく必要があるだろう。本特集では、支援事例を紹介しながら、そのポイントを提示したい。