円滑な事業承継と日本・地域の活性化を考える ～新事業承継税制や引き継ぎ支援など事業承継支援策の有効活用を目指して～

# 未来の日本へ 礎つくる

事業承継シンポジウム

## 基調講演

### 中小企業・小規模事業者の円滑な事業承継

中小企業庁事業環境部財務課長　松井 拓郎氏

**個人版事業承継税制の活用を**

日本経済の屋台骨である中小企業における事業承継の問題が、さらに大きくなってきた。経営者の高齢化、後継者不足から中小企業・小規模事業者数は2009年から16年までに62万社が減少。なかでも小規模事業者の廃業が多い。

今後10年間に70歳を超える中小企業・小規模事業者における経営者245万人のうち、約半数において後継者が定まっていない。現状を放置すると15～25年の間に650万人の雇用、22兆円の国内総生産（GDP）が消失する可能性があり、事態は深刻だ。待ったなしの喫緊の課題である。

この状況を打破すべく政府は、18年度に事業承継の際、贈与税・相続税の納税を猶予する「法人向け事業承継税制」を抜本的に見直した。制度の拡充前は年間400件程度の申請だったが拡充後、18年4月～19年1月の10カ月で、すでに2226件の申請がなされており、利用者に有利な税制改革となった。

さらに土地・建物・機械・器具など10年間限定で事業用資産の承継にかかわる相続税・贈与税を100％納税猶予する「個人版事業承継税制」を19年度から新たに創設する。承継円滑化法の認定を受けた事業者に限った10年間の時限措置だ。

既存の事業用小規模宅地特例との選択制でもあるので、経営者の状況に応じて使い分けて活用してほしい。

## 日本証券アナリスト協会主催

日本証券アナリスト協会（新芝宏之会長）は3月1日に東京、4日に大阪で、「事業承継シンポジウム『円滑な事業承継と日本・地域の活性化を考える』～新事業承継税制や引き継ぎ支援など事業承継支援策の有効活用を目指して～」を開催。プライベートバンカー（PB）や金融機関関係者など320人が参加した。中小企業庁による基調講演と、事業承継に知見の高い実務家によるパネルディスカッションを通じて、新事業承継税制の活用やアドバイザーの役割などを考えた。

## パネルディスカッション

### 実務家に聞く、アドバイザーの果たすべき役割とは

～事業面の承継・新事業承継税制活用の課題とその解決に向けて

▼玉越　賢治氏　税理士　税理士法人タクトコンサルティング代表社員
▼清水　至亮氏　静岡県事業引継ぎ支援センター統括責任者
▼原　信生氏　みずほ信託銀行コンサルティング部次長
▼大山　雅巳氏（司会）　ジュピター・コンサルティング代表取締役　中小機構　事業承継・引継ぎ支援センター事業承継コーディネーター　PB資格試験委員

**玉越氏　チームを編成しリーダーを選ぶ**

事業承継のアドバイザーは、それぞれ専門分野が異なる。一人の専門家では解決しないことがあり、専門家を集めてチームを編成するケースもある。その時、誰を選ぶか。それぞれ得意分野があり、そこを見極めて適任者を人選する。そのうえでリーダーを選ぶ。そうすればプロジェクトは進む。

10年前だと事業承継や相続対策の話を経営者にすると「帰れ」取引解消」などと言われたが、いまは耳を傾けてくれるようになった。木を見て森を見ずにならないように、新事業承継税制の活用は、全体像、将来展望を見据えたうえで検討するよう経営者にも、企業を取り巻くコンサルタントにもお願いしたい。

**清水氏　事業承継の要諦 不易流行の体現**

事業承継は、金融機関やプライベートバンカー（PB）にとって有意義なビジネスであり、企業経営者にもメリットがある。国の施策をフォローの風と受け止めてほしい。

事業承継の要諦は、不易流行をいかに体現していくかだ。変えてはいけないものと、時代の流れに応じて変えていかなければならないものとのマッチングである。これを経営者が、特に後継者が守る。それを経営者が見失いがちな時には、事業承継の支援者が意見を具申してほしい。経営者と手を取り合い、円滑な事業承継を実現できたらいい。

**原氏　新事業税制に8割関心あり**

当ほとみずほ銀行は、事業承継を検討している666社のお客さまに、「新・事業承継税制」に関する検討状況をヒアリングした。

「新・税制を『適用する』『適用したい』と回答したのは3割で、『関心あり』を含めると全体の約8割にのぼった。

難解な制度をわかりやすく説明するためには全体像と制度の趣旨をご理解いただくことが重要だ。その上で新・税制ありきではない、それぞれに適した方法をアドバイスしている。例えば、親族内や親族外のMBOがよい場合もある。制度面での理由により「適用しない」と回答した企業についても、アドバイザーの適切な関与により、適用要件を満たすことができる場合もあれば、煩雑な手続きを省力化することもできる。

大企業からも相談を受けている。下請け企業が承継できずに廃業すると、部品供給がなくなるためだ。

いま、事業承継は大きな波となっている。日本の世代交代をお手伝いし、30年後の礎を創りたい。

＊　＊　＊

プライベートバンカー（PB）を目指し活躍する人は、どんな環境で後継者が仕事をしているのか、どんな悩みを持っているのか、一声添えるだけでつながりは深くなる。目の前の課題解決だけではなく、後継者を支えてほしい。

プライベートバンカー（PB）としてさまざまな知識を身に付けるとともに、人間力を生かし、今の難局面に取り組み、次の時代を一緒に創ろう。

企業は将来の夢を描いている。支援者側は、その夢を支え実現する。そのために事業承継がある。一つの企業が商品を社会に送り出すには、協力会社、外注、販売があって、ユーザーに届く。事業を完遂させる裏にはバリューチェーンが存在する。

司会　大山氏

## 事例紹介

**アサヒ電子　代表取締役社長　菅野 寿夫氏　承継のきっかけが銀行**

電子機器の開発、製造、販売を行っている。下請け業務がほとんどだったものを、長い時間かけながら開発力を強化して、独自商品を多数生み出してきた。近年では純国産ドローン用フライトコントローラーを開発している。

もともと当社は父が経営しており、私は13年に代表取締役になったが、18年5月に父が急死し、経営を引き継いだ。差別したものの、事業に対する先代の考えをある程度、体験・知識として持ちたいと考えていた。

事業承継の基礎知識を教えてくれたのはメインバンク。10年にたので、比較的冷静に承継できた。

「事業承継をそろそろ考えるにあたり自社株をどうするか」と、父へ提案がきた。銀行のアドバイスにそって、相続時精算課税制度を用いた自社株贈与をしておいてくれたことで、私も子の内容や手法を知り事業承継を考えるよいきっかけとなった。

現在、長男（5歳）がおり、まだ先の話ではあるが、私が体験した方法で経営を引き継いでもらいたいと考えている。

**三鷹光器　代表取締役　中村 勝重氏　大切な経営者の夢 実現**

精密機器メーカーとして50年以上、ものづくりの工場から事業を承継し、夢を紡いできた話だ。

南極観測船に搭載されたオーロラ観測、世界のロケットや人工衛星用などの科学観測・工学実験に貢献。さらに脳外科手術用顕微鏡など医療分野のほか、現在は農業分野にも参入。特許を武器に、ドイツの企業など世界の名だたる企業とビジネスを展開してきた。

事業承継の問題で直面したのは大半の株式を持っていた兄が急逝した時である。当時、時価にして数十億円。姉妹に相談、それぞれ相続する金額を数千万円にして、残りを「兄と構想してきた私の夢に投資したい」とし了解を得た。その時の条件は「社長として事業を継続すること」だった。その根底には「ものづくりにこだわる強い思い」があった。

事業承継では専門的な知識は重要だ。しかし、最も大切なのは、経営者が夢を追い、それを実現するためにどうすれば事業を承継できるのかだ。専門家にはぜひ、理解してもらいたい。

2019年6月1日
プライベートバンカー（PB）資格
試験制度が変わります!!

PB SAAJ

プライベートバンカー資格は、レベルとニーズに応じて3つのランク。

【新制度】

| | PBコーディネーター | プライマリーPB | シニアPB |
|---|---|---|---|
| レベル | 初級 | 中級 | 上級 |
| 受験資格 | 誰でも受験可能 | | ①プライマリーPB資格保有者<br>②CMA |
| 試験方式 | コンピュータ試験（4肢択一式） | コンピュータ試験（3単位）（4肢択一式、単位毎受験可） | 筆記試験（年2回実施）（投資政策書の提出） |

公益社団法人 日本証券アナリスト協会
The Securities Analysts Association of Japan

お問合せ先：プライベートバンキング 教育担当
E-mail：pb@saa.or.jp
旧制度の概要はこちらからご覧ください ⇒

「事業承継シンポジウム」のリポート ⇒
https://ps.nikkei.co.jp/pb1903/