

令和時代に 事業承継を考える

3

■アクタス税理士法人

事業承継か、廃業かという選択のなか、廃業は、経営資源の引継ぎを実施することが、廃業する側に大きなメリットがあることを前回確認しました。今回は、経営を引き継ぐ側であるところの「経営参入の実態」を確認していきます。「2019年版中小企業白書」(当該白書)では、経営参入の実態を「起業」と「事業承継」に分類しています。自らの「起業」による

経営の担い手全体は、「起業家」「後継経営者」ともに減少傾向にあります。起業家については、年代別の起業率は26〜39歳の割合で上昇傾向にあります。男性の起業家が減少する一方で、女性の起業家は増加傾向にあります。また、起業を希望したり準備したり

する人では、まずは副業としての起業を希望する者が増えています。これは、現職をやることによるリスクを考慮しているものと推測されます。起業家を増やしていくためには、現職を続けるか起業

起業までの道筋は、起業にはまったく無関心な状況から、起業してみたいという希望者になり、そして起業のための準備を経て起業家になるステップが示されています。起業無関心者↓起業希望者↓

資源まで引き継がざるを得ないケースもあります。起業は、経営資源を引き継がないことが多いため制約なく事業を展開できますが、ノウハウや技術といった無形資産を作り上げるのに時間が掛かり、事業を軌道に乗せるまでのコストとリスクが大きくなってしまう。

経営資源を引き継ぐ方法や探し方については、「相談しない(自分で解決する)」とする割合が最も高くなっていますが、事業ノウハウや顧客といった無形資産の引継ぎに関する相談相手としては、「士業(公認会計士・税理士・弁護士・中小企業診断士等)」「商工会議所・商工会」の割合が高いです。

起業に失敗しても再起しやすい環境などが必要

新たな経営の担い手である起業家

するか迷っている層に対して、起業に失敗しても再起しやすい環境や、現職を辞めずに副業として起業できる環境を提供することが日本の起業率の上昇のためには必要といえます。

起業準備者↓起業家、という流れです。事業承継と起業の大きな違いですが、事業承継は、軌道に乗っている事業を引き継ぐというメリットがあります。一方で求めている経営

そのため、起業準備者においては、起業後の成長意向が強いほど、経営資源の引継ぎを希望する者の割合が多いことが当該白書で確認できます。経営資源を引き継がずに起業した起業家は6割にもな

顧問先の廃業のメリットだけでなく、起業家のためにも、経営資源の引継ぎ先を模索する支援が税理士に求められているということや、よく理解しておく必要があるといえます。