



■アクタス税理士法人

前2回にわたり、「2019年版中小企業白書」を中心に「廃業の実態および「起業家」との関連を確認してきました。大廃業時代の事業承継では経営資源を引き継ぐことが、廃業者側にとっても、起業家側にとっても、双方にメリットがあるという点で、今回は、そんな起業家を含めた、親族以外への「第三者承継」について考えてみます。「第三者承継」は、後継者

不在の中小企業の経営者が、株式譲渡や事業譲渡等のM&Aを行うことで親族以外の第三者に事業を承継することを

いいます。中小企業庁は、中小企業の後継者問題を最重要項目と捉えており、第三者による事業承継を総合的に支援するための「第三者承継支援総合パッケージ」(パッケージ)を、令和元年12月20日に策定し公表しました。パッケージによると、中小

企業のM&Aは、年間4000件弱にとどまり、後継者不在の中小企業数127万者に比べて不十分であるため、「今後年間6万者・10年間で60万者の第三者承継の実現を目指す」と、具体的な目標を掲げ

失われる可能性がある技術や雇用等の経営資源を、次世代の意欲ある経営者に承継、集約することが期待されており、パッケージでは、中小企業のM&Aが年間4000件弱

「マッチングの成立が困難」
③ マッチング後の課題
「承継後の経営統合が困難」
【3】の柱で政策を抜本強化
(1)経営者の売却を促すためのルール整備や官民連携の取組、(2)マッチング時のボトルネック除去や登録事業者数の抜本増加、(3)マッチング後の各種コスト軽減

る中小企業のお客様の一番身近に存在する。後継者不在のお客様に対しては、今こそ待ったなしで事業承継の支援を行わなければなりません。お客様の幸せな事業の終了を支援することになりますし、第三者承継を増やすことにもなることでしょう。大廃業時代においては、税理士の事業承継支援は、非常に重要な役割を担っていると考えます。

次世代の意欲ある経営者に承継、集約

国が本腰をいれる第三者承継支援

ています。令和7年までに、70歳以上となる後継者未定の中小企業約127万者のうち、黒字廃業の可能性のある60万者の第三者承継を目指すとのこと。後継者未定の中小企業にとっては、廃業で

と少ないことに対して3つの課題をあげて整理し、その抜本的な対策を掲げています。
【第三者承継における課題】
① マッチング前の課題
「売り案件が圧倒的に少数」
② マッチング時の課題

今後、今年9月に「第三者承継推進徹底会議」開催して、行政と支援機関と民間事業者が一体となって第三者承継支援が進められていく予定です。我々税理士は、後継者不在であ

なお、経済産業省が令和2年度の法制改正で要望していた、第三者承継に対して所得税などを優遇する「第三者への事業承継の促進に資する税制措置の創設」は、今回は見送られてしまいました。