

令和時代に 事業承継を考える

■アクタス税理士法人

5

前回は「第三者承継支援総合パッケージ」から第三者承継の「課題」と、それに対する「3つの抜本強化対策」を確認しました。今回は、3つの抜本強化の「具体的な支援策」について確認することにします。具体的支援策は、第三者承継の促進に向けて「機運の醸成」「マッチングの円滑化」「マッチング後の取組支援」と、第三者承継の入口から出口までのフェーズごと

に、顕在化している課題に対応した切れ目のない支援を実施することとしております。まず、入口となる第三者承継の「機運の醸成」ですが、課題として、①第三者承継が身近でなく他者に売ることへの抵抗感が根強い、②M&Aの仲介に関する情報が不十分で会社売却を躊躇する経営者が多い、といったことがあげられるため、事業引継ぎ支援センターと民間プラットフォーム

「マー等が連携し身近な形での仲介を推進することや、地域金融機関等を通じて中小企業への人材紹介の促進を行うことがあげられています。M&Aに対する情報不足に対応するためには、事業引継ぎセンター等が連携し身近な形で

顕在化している課題に応じた切れ目のない支援

第三者承継の強化のための具体的支援策

ドラインの改訂の検討がすでに
行われており、M&Aの経験と知見に乏しい事業者視点から、M&A仲介事業者のサポートの受当性を客観的に評価できる指標を策定していくもあげられています。

の二重取りを原則として禁止とし、また経営者保証を不要とする新たな信用保証制度を創設することとしています。適切な相手が見つからないという課題に対しては、事業引継ぎ支援センターの体制強化

として、後継者人材バンクの活用によるマッチング強化とデータベース開放による民間事業者の参入を促進させます。官民による事業承継ファンドの積極活用と中小企業投資育成を通じたMEBO (Management and Employee Buy out) の支援も行うこと

としています。最後に「マッチング後の取組支援」としては、マッチング後の事業化・経営戦略を後押しするため事業承継補助金の充実化と事業承継ネットワークの体制強化を図ることに

「マッチングを円滑化」させるために、個人保証の存在により承継を拒否しているという課題に対して、個人保証については、経営者保証ファンドの特則を策定し、先代経営者と後継者からの保証

として、後継者人材バンクの活用によるマッチング強化とデータベース開放による民間事業者の参入を促進させます。官民による事業承継ファンドの積極活用と中小企業投資育成を通じたMEBO (Management and Employee Buy out) の支援も行うこと

としています。最後に「マッチング後の取組支援」としては、マッチング後の事業化・経営戦略を後押しするため事業承継補助金の充実化と事業承継ネットワークの体制強化を図ることに

しています。事業承継補助金は、第三者承継を契機に、新たな取組に挑戦する事業者に最大1200万円の補助があり、また、令和2年度では事業の選択と集中を促すためベンチャー型事業承継枠等の新たな補助金が設けられる予定です。事業承継ネットワークについては、承継後の経営戦略などの課題解決を専門家の派遣を通じて行うこととしています。税理士もこの専門家