

= =



= =

# 全中連NET通信

= =

∞∞∞ 2026.1.7 ∞∞

= =

全国中小企業団体連合会（全中連）

〒101-0041

= =

東京都千代田区神田須田町1丁目7-8

VORT 秋葉原IV 2F

= =

e-mail : [info@zenchuren.gr.jp](mailto:info@zenchuren.gr.jp)

= =

=====

## 《目 次》

物価高・人材不足を乗り越え、地域の力を取り戻す一年へ	
全国中小企業団体連合会 会長 吉田忠智	..... 2
第39回中研集会の講演より内容紹介	
「中小企業の事業承継とM&Aの現状と課題」	
中小企業庁事業環境部 西本裕志	..... 3
今後の主な日程	..... 6

# 物価高・人材不足を乗り越え 地域の力を取り戻す一年へ



全国中小企業団体連合会 会長 吉田忠智

新年あけましておめでとうございます。全国中小企業連合会の皆さんにおかれましては、地域経済と雇用を支える基盤として、平素より多大なるご尽力をいただきしておりますことに、心より敬意を表します。

昨年の参議院選挙では、大分県選挙区において皆さまから温かいご支援を賜り、再び国政で働く機会をいただきました。改めて深く感謝申し上げます。

さて、我が国の政治状況は大きな転換点を迎えております。高市内閣の発足により新政権が誕生し、政治の安定と政策転換が問われる一年となります。他方で、参議院では少数野党・野党多数という新しい政治状況が生まれ、国会における建設的な議論と、より丁寧な政策形成が求められています。

経済情勢を見ますと、ガソリン暫定税率が廃止されたとはいえ、物価高対策はなお道半ばであり、皆さまの現場でもエネルギー・物流コストの上昇が続いています。さらに、防衛費の大幅増額と防衛増税、金利上昇、国債発行の拡大など、国の財政運営は将来世代への負担とも密接に関わる重大課題です。中小企業の皆さんにとっては、原材料費高騰、慢性的な人材不足、そして事業承継をめぐる課題が一層深刻化しており、国として早急な対応が求められています。

私は国政の場に身を置く者として、現場の声を正面から受け止め、持続可能な経済と地域の活力を取り戻すための政策づくりに全力で取り組む決意です。とりわけ、中小企業が安心して投資し、事業を継続・発展できる環境整備、事業承継支援、人材確保策の強化、エネルギー・物流コストの負担軽減などに、引き続き真摯に向き合ってまいります。

本年が、皆さまの事業にとって飛躍の一年となりますこと、そして全国中小企業連合会のますますのご発展を祈念申し上げ、新年のご挨拶といたします。

## 第39回中研集会の講演より内容紹介

中研集会の内容についてご紹介いたします。今回は昨年11月6日の講演から、中小企業庁事業環境部財務課総括補佐 西本裕志氏による「中小企業の事業承継とM&Aの現状と課題」の概要をお伝えします。

### 中小企業の事業承継とM&Aの現状と課題



中小企業庁事業環境部財務課 総括補佐 西本裕志

#### 中小企業の事業承継・M&Aを取り巻く現状

中小企業の経営者の年齢分布の変化をみると、一定程度事業承継が進展していることが示唆されるものの、未だ事業承継が必要となる70代の事業者が多く存在しており、団塊世代の後の事業承継が大きな課題となっている。加えて、今後承継が本格的に必要となる60代の層も多く存在している。経営者の年齢分布を法人と個人に分けてみると、50代から60代がピークになっているのだが、経営者が70歳以上の事業所が100万社弱もあり、これらの層が事業承継していくのかが課題となっている。経営者の年齢分布は、直近10年間の統計を見ると、どの地方でも高齢経営者の割合は増加している。とくに都市部以外の地方圏ではその割合が高く、70歳以上の高齢経営者の割合がこの間10%以上増えている県もある。日米での比較だと日本では65歳以上の経営者年齢の割合が高くなっている。

経営者が60代以上の事業者のうち売上高規模別の分類が可能な法人企業について、事業承継の意向をみると、承継の意向が未定の企業が26万社あり、いずれの売上高規模においても多くの企業が親族なのか従業員なのか、M&Aで別の会社に引き継がせるのかの意思決定が重要になってくる。

休廃業・解散数は増加傾向にあり、特に2024年は前年比で大きく増加しており、事業承継ではなく退出した者も相当程度存在することが示唆される。このうち、半数以上は黒字で休廃業している。

経営者が60代以上かつ事業承継意向が未定の中小企業の財務状況をみると、資産超過黒字の企業が12.3万社(47%)、資産超過赤字の企業が6.6万社(26%)、債務超過で黒字の企業が2.2万社(8%)、債務超過で赤字の企業が5.0万社(19%)存在すると推計される。このため、M&Aなど第三者承継の実現にはこのような財務状況を精査したうえでの審査が必要になる。

経営者年齢と売上高の関係を分析すると、あくまで傾向ではあるが、経営者年齢が若いほど、売上

高の伸びが大きくなる傾向がある。新たな取組を行っていない企業は、経営者が70歳以上の企業で28.8%と最も高い。これに対し、経営者が若い企業ほど、新たな販路開拓・取引先拡大や、新商品・サービスの開発などの新たな取組を行う傾向にある。経営者の就任経緯の推移をみると、内部昇格やM&Aによる就任が増加傾向にある。M&Aにより売却することへのイメージは、若手経営者層を中心に改善しているが、M&Aに対するイメージに変化がないといった企業も多い。また、マイナスのイメージとなった企業も多く存在している。中小M&Aの実施件数は年々増加しており、直近2023年度に民間M&A支援機関を通じたM&Aは4,681件に達している。M&Aを実施した中小企業は、M&Aを実施していない企業と比べて、売上高、経常利益、労働生産性を向上させていることが統計にも表れている。2000年～2018年の日本企業（非上場含む）を対象とした分析では、M&Aの実施により従業員一人当たり売上高を引き上げる効果が確認されている。

## 支援策の全体像

中小企業の事業承継・引継ぎ（M&A）に関する予算・税制等の主な支援策としては、事業承継・引継ぎ支援センター、事業承継時の相続税・贈与税の納税猶予、事業承継・M&A補助金、日本公庫による金融支援、などの支援策を用意している。中小企業の事業承継・引継ぎ（M&A）に関するガイドラインとしては、中小M&Aガイドラインにより適切なM&Aのための行動指針を提示し、「中小M&Aガイドライン」を遵守宣誓した支援機関を登録する制度や事業承継ガイドラインなどを策定している。

事業承継・引継ぎ支援センターによるワンストップ支援としては、全国47都道府県に設置した「事業承継・引継ぎ支援センター」で、親族内承継・第三者承継を問わず事業承継支援ニーズの掘り起こしから、ニーズに応じた支援までワンストップで実施し、商工会・商工会議所、金融機関等の身近な支援機関から構成される「事業承継ネットワーク」において、事業承継診断シート等を用いた、プッシュ型の事業承継診断を実施し、必要に応じてセンターへの橋渡しを行っている。事業承継・引継ぎ支援センターの相談件数・成約件数ともに増加傾向で、2024年度には相談件数が23,540件、成約件数は3,667件に達した。その実績の詳細は、第三者承継の相談件数が1.6万件、成約件数が2,132件に達した。親族内承継は他事業と統合され、2021年度以降にセンターで実施しており、相談件数は7,000件程度、完了件数は1,500件程度で推移している。

## 事業承継税制の概要

法人版事業承継税制は、一定の要件のもと、非上場株式等に係る贈与税・相続税の納税を猶予する制度で、10年間限定（2027年末まで）の時限的な措置として、猶予対象株式数の上限を撤廃とともに、猶予割合が贈与税・相続税ともに100%となっている。個人版事業承継税制は、10年間限定（2028年末まで）で、多様な事業用資産の承継に係る相続税・贈与税を100%納税猶予する措置である。

事業承継・M&A補助金の概要については、事業承継前の設備投資にかかる費用の補助、M&A時の専門家活用にかかる費用の補助、M&A後のPMIにかかる専門家費用や設備投資の補助、承継時に伴う廃業にかかる費用の補助などによって取組を支援している。

また、成長意欲のある中堅・中小企業によるグループ化を集中的に後押しする観点から、令和6年

度税制改正において、中堅・中小企業が複数回のM&Aを行う場合の積立率をM&A 2回目 90%、3回目以降 100%に拡大するとともに、据置期間 10年に大幅長期化する新たな枠を創設し、中堅・中小企業のグループ化を支援している。

日本政策金融公庫の事業承継・集約・活性化支援資金のうち、第三者承継関係（従業員承継・M&A）の融資 実績は、2020 年度以降大幅に伸びている。さらに、2024 年 2月には、中小企業のグループ化の促進にむけ、融資上限枠を 7.2 億円から 14.4 億円とするなど、大幅な拡充を実施している。

## 中小 M&A 市場の改革について

中小M&A市場の拡大に対応し、2020 年度に「中小M&Aガイドライン」を公表し、M&A仲介事業者等に対して適切なM&Aのための行動指針を提示しており、2021 年度にガイドラインの遵守宣言等を要件とする「M&A支援機関登録制度」の運用を開始した。さらに 2023 年度には「中小M&Aガイドライン」を改訂し、自主規制団体においては自主規制ルールの制定がなされ、過剰な営業の禁止やコンプライアンス遵守体制の構築等を定めた自主規制ルールを制定し運用を開始している。

昨年以降、不適切な買手が、経営困難な売手の中小企業とM&Aを実施した後、売手から資金を吸い取る一方、経営者保証を外すことなく、負債を残したまま連絡を絶つ手口を繰り返す事案が発覚している。報道された事案によると、茨城県土浦市に拠点がある法人グループが2021年以降、10社超の仲介業者を通じ、飲食店や建設業者など約 30 社を買収したが、コロナ禍で赤字に陥り、重い負債を抱える中小企業が多いなか、一部の会社は「預かり金」などの名目で多額の現預金を引き出され、多くの会社で資金繰りが悪化し、従業員の給与や取引先代金、融資返済、年金・税金などの遅延や未払いが多発したという。

こうした不適切な買い手の存在に見られるように、中小M&A市場の拡大に伴い表面化した課題に対応するため、「中小M&Aガイドライン」を 2024 年 8 月 30 日に改訂し、仲介事業者等対し、M&A成立前の保証先の金融機関等への相談について売り手に説明すること、買い手についての信用調査の実施を求め、業界内での情報共有の仕組みが求められる旨も記載している。

中小企業庁ではM&Aに係るトラブルの発生を踏まえ、今年1月に、ガイドライン違反が認められた、登録M&A支援機関 1 社 (M&A DX 社) を取消し、氏名を公表している。加えて、不適切な買手とのM&Aを支援した登録支援機関に対しては、注意喚起・対策の実施等を指示し、他の全ての登録M&A支援機関に対しても、改訂後のガイドラインの遵守徹底の要請等をおこなっている。M&A実施意向のある企業の候補先の探し方については、売り手・買い手とともに「金融機関に探索を依頼する」との回答が最も多く、金融機関への期待の高さが窺える。

民間のM&A支援機関の支援により成立したM&Aは中小企業の中でも比較的規模が大きい従業員 6~20 人、21 人~100 人といった企業が売手となる案件の比率が多く、小規模の案件は少ない。中小企業全体の規模別分布を踏まえると特に小規模事業者のM&Aの拡大が必要である。なお、事業承継・引継ぎ支援センターは、このような小規模案件を中心に支援を実施している。また、M&Aアドバイザーは三大都市圏に約 85%が集中しており、地方には約 15%しかいない状況であることも問題であり、事業承継引継ぎ・支援センターは、三大都市圏以外の都道府県も含め、面的な支援を実施している。

商工会・商工会議所、金融機関等の身近な支援機関から構成される「事業承継ネットワーク」にお

いては、事業承継診断シート等を用いた、プッシュ型の事業承継診断により、経営者の事業承継に係る課題やニーズを掘り起こし、必要に応じ、事業承継・引継ぎ支援センターが支援する体制をとっている。

M&Aに対する不安を解消するための広報の強化として、売り手の不安解消のためには、従業員の雇用を維持したまま賃上げにつなげた、取引先との関係を維持しつつ円滑に引継ぎを実施した等のM&Aの成功事例の浸透等によりM&Aの心理的ハードル解消を図ることが重要である。過年度においても事業承継・M&Aの浸透のため、各種広報を実施しているが、メディア等を活用した周知広報や各地でのセミナーの実施等によってさらに機運を醸成していくべきと考えている。

仲介・FA手数料においては、最低手数料が設定されることが一般的であり、登録M&A支援機関の最低手数料の分布は、ばらつきがみられるものの、500万や1,000万で設定する機関が多い。

### 後継者育成に向けた取組

親族内承継や従業員の承継などによる後継者が見つからない、ということによりM&Aが求められるのであるが、それはなぜかということだが、現経営者から後継者に求める能力は、「リーダーシップ」や「判断力」、「将来に対する洞察力」、「実行力」などであり、実践的な取り組みの中で磨かれる能力が求められている。実際に、後継者は社内で理解を得るために、「率先して行動すること」や「継続的な発信」、「小さな成功体験の積み重ね」を重視して取り組んでおり、承継前にこれらのスキルを身につけることで、スムーズな事業承継が行われると考えられる。

最後に、追加で資料として配布した「アツギ甲子園」の取り組みについて説明する。後継者育成の一環として、早期の事業承継と事業承継を契機とした成長を促進する観点から、39歳以下の中小企業の後継予定者を対象に、既存の経営資源等を活かした新規事業のビジネスプランを競うピッチコンテストで、令和2年度より開始している。書類審査の通過者による地方大会を6ブロック（北海道・東北、関東、中部、近畿、中国・四国、九州・沖縄）で開催し、各地方大会を勝ち抜いた18名による決勝大会において、経済産業大臣賞、中小企業庁長官賞等が授与される。ファイナリスト等はメディアへの露出も多く、取引先増、事業拡大、社内外における既存の経営資源を活かした新規事業への理解向上、事業の推進への好影響にもつながっている。アツギ甲子園エントリーや出場が、現経営者との承継に向けた踏み込んだ話し合いや事業化に向けた具体的な調整が進むきっかけになるよう期待される。アツギ甲子園への出場により、知名度上昇による発表事業の売上高増や取引先拡大に効果があるなど、現経営者や従業員からの評価が向上し、事業承継につながった例や、発表時には構想段階だった事業の事業化につながった例もある。また、アツギ甲子園を通じて、アツギ同士のつながりや先輩アツギ経営者とのつながりができ、磨き上げや共同事業の提案をすることになった事例もある。こうした点からも後継者育成の支援に取り組んでいる。

（文責：全中連）

### ◎今後の主な日程

2月 13日 九中連税務・労務研修会〔熊本〕