

事業承継支援策について

令和3年2月19日

中小企業庁事業環境部財務課

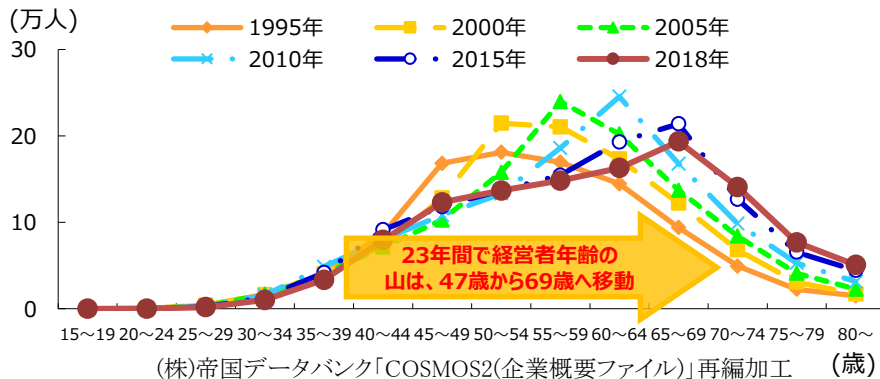
志村 和俊

中小企業の事業承継は喫緊の課題

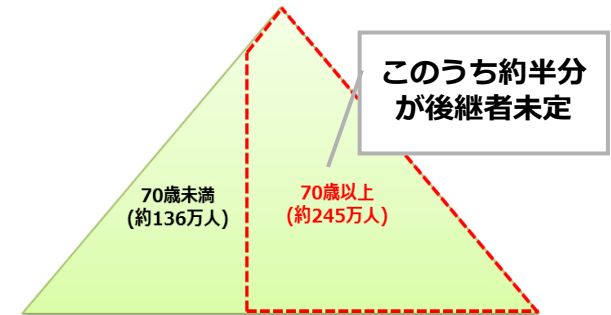
- **2025年までに、70歳（平均引退年齢）を超える中小企業・小規模事業者の経営者は約245万人となり、うち約半数の127万（日本企業全体の1/3）が後継者未定。**
- **現状を放置すると、中小企業の廃業の急増により、2025年までの累計で約650万人の雇用、約22兆円のGDPが失われる可能性。特に地方において、事業承継問題は深刻。**

※2025年までに経営者が70歳を越える法人の31%、個人事業者の65%が廃業すると推定。雇用者は2009年から2014年までの間に廃業した中小企業で雇用されていた従業員数の平均値(5.13人)、付加価値は2011年度における法人・個人事業主1者あたりの付加価値をそれぞれ使用(法人：6,065万円、個人：526万円)

年代別中小企業の経営者年齢の分布



中小企業経営者の2025年における年齢

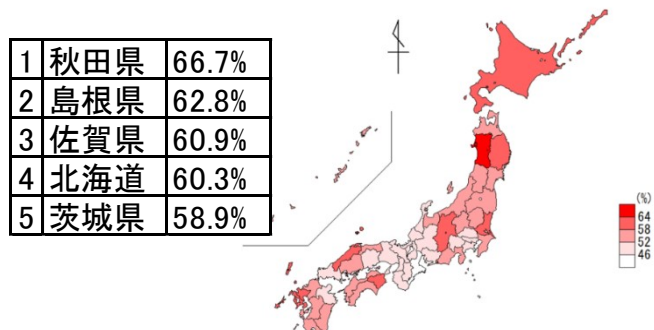


平成28年度総務省「個人企業経済調査」、平成28年度(株)帝国データバンクの企業概要ファイルから推計

- **事業承継問題の解決なくして、地方経済の再生・持続的発展なし。**

地方において経営者の高齢化は深刻

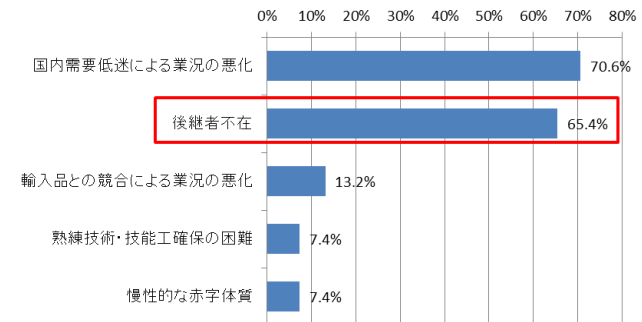
60歳以上の経営者割合（法人）



東京商工リサーチのデータを再編・加工
※3カ年以上財務情報があり、黒字の企業におけるデータ

全国の産地において後継者不在による倒産・廃業が進展

産地における倒産・廃業の理由（複数回答）



日本総研株式会社委託調査
※全国578の産地を対象にし、263の産地(西陣織 益子焼、川口鋳物等)からの回答を元に調査。

支援策の全体像 (R3税制改正/R2補正③・R3当初の成立後)

- 事業承継の重要性に対する「気づき」の機会の提供 (P3-5) や、事業承継税制 (P9-11)、マッチング支援、承継後の新たな挑戦への支援により円滑な事業承継を後押し。
- 承継前から承継後まで、各ステップに応じた切れ目のない事業承継支援策を、10年程度で集中して実施。

承継の準備

承継の円滑化

承継後の経営統合

○気づきの提供

事業承継診断

- 事業承継ネットワークによるプッシュ型の事業承継支援

○事業者間のマッチング

事業引継ぎ支援センター

- 各都道府県の事業引継ぎ支援センターにおいて、M&Aに係る相談対応、マッチング支援

○承継時の費用負担軽減

事業承継・引継ぎ補助金 (専門家活用)

- M&A時の専門家活用を支援 (仲介手数料、DD費用等)
- 補助率：1/2～2/3
補助上限：250万～400万円

経営承継円滑化法における金融支援

- M&A時の資金需要に対応 (制度融資、信用保証の増枠等)
- 創業希望者でも利用可

登録免許税・不動産取得税の軽減

- M&A時の買い手の負担を軽減

○承継後のリスクへの備え

経営資源集約化税制 (準備金)

- M&A後に発生し得るリスクに備えるため、据置5年の準備金を措置
- M&A実施時に、投資額の70%以下の金額を損金算入

○承継後の設備投資等

事業承継・引継ぎ補助金 (設備投資等)

- M&A後の設備投資や販路開拓等を支援
- 補助率：1/2～2/3
補助上限：500万～800万円

事業再構築補助金

- 売上減等の要件を満たす中小企業等が行う新たな挑戦を支援
- 補助率：1/2～2/3
補助上限：6千万～1億円

経営資源集約化税制 (設備投資)

- 投資額の10%を税額控除 又は 即時償却

○雇用確保の促進

経営資源集約化税制 (雇用確保)

- 給与等支給総額を対前年比で2.5%以上引き上げた場合、増加額の25%を税額控除 (1.5%以上引き上げは15%の税額控除)

○中小M&A支援機関の質の確保

中小M&Aガイドラインの策定

- 契約書のひな形、手数料の判断基準、支援機関の行動指針等を提示

(凡例)

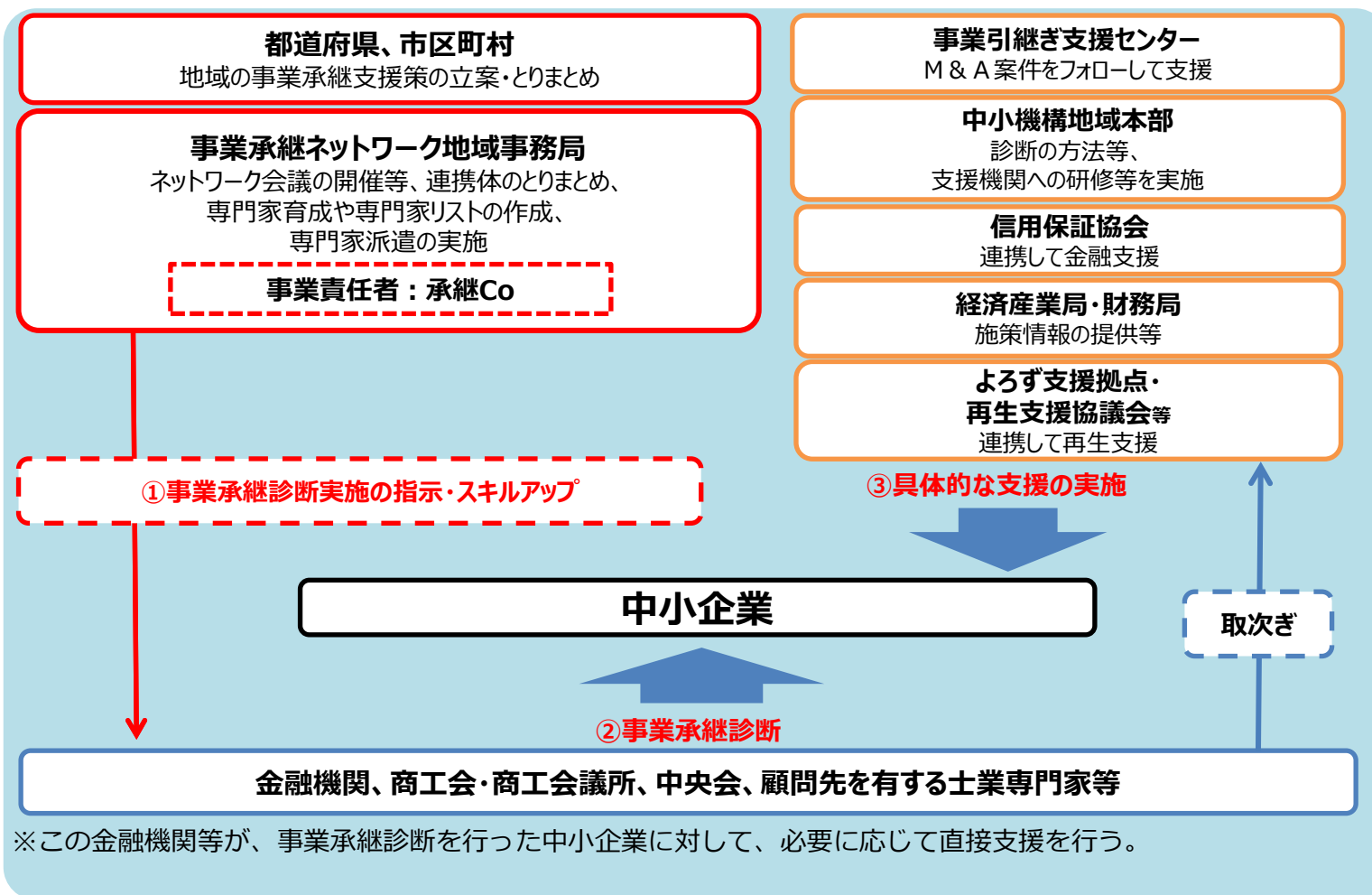
■ 今回、新設

■ 今回、措置内容を拡充

事業承継ネットワークの概要

- 早期・計画的な事業承継の準備に対する**経営者の「気付き」**を促すため、**都道府県単位**で、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**」を構築する事業を**平成29年度から開始**。
- 「**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悩み、課題、ニーズを掘り起こし、適切な**支援機関**に取り次ぐとともに、必要に応じて**地域の専門家による支援**も実施。

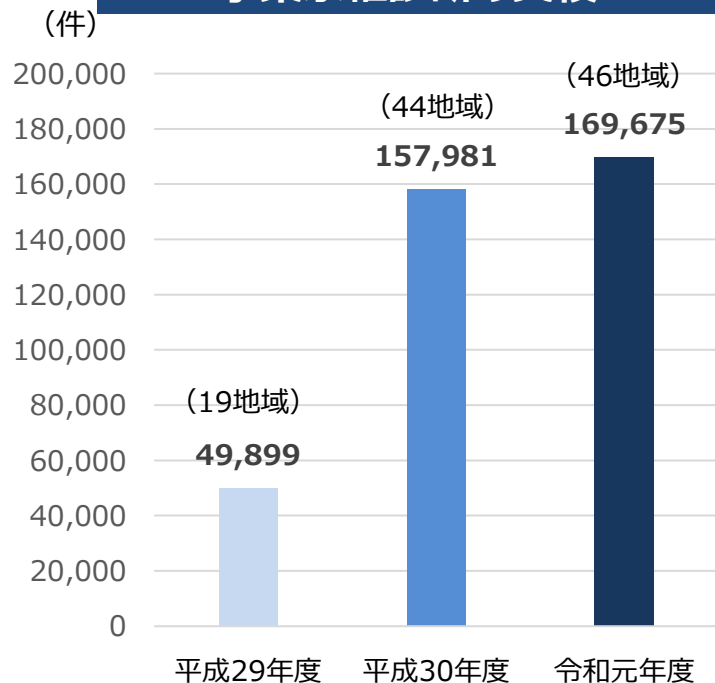
構成メンバーと支援スキーム



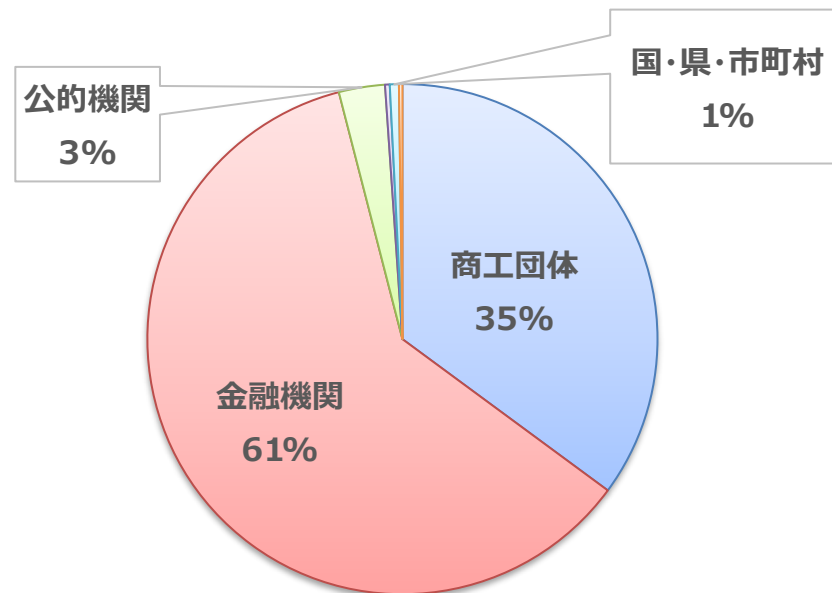
事業承継ネットワークによる事業承継診断の取組

- 平成29年度から早期・計画的な事業承継に対する**経営者の「気付き」**を促すため、**全都道府県**に、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**」を構築。
- **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の掘り起こしを行い、過去3年間累計で約**38万件**の事業承継診断を実施。
- 診断数に占める実施機関の内訳は、**金融機関が61%、商工会・商工会議所が35%**。

事業承継診断の実績



診断数に占める実施主体別の内訳（3年間累計）



(注) 東京都は独自の支援体制を構築しているため含まず。

(参考) 事業承継診断

- 事業承継診断は、金融機関や商工会・商工会議所等の担当者が顧客企業等を訪問する際、診断票に基づく対話を通じ、経営者に対して**事業承継に向けた準備のきっかけを提供する**取組。

事業承継診断票（相対用）

企業名： _____ 取扱い支援機関名： _____

事業承継ヒアリングシート

経営者の年齢： _____ 業種： _____

従業員数： _____ 売上： _____ 百万円

Q1 会社の10年後の事について語り合える後継者候補はいますか。

はい いいえ

それは誰ですか？ はい いいえ

※ 「はい」→Q2, 「はい/いいえ」→Q7へお進みください。

Q2 後継者本人に対して、会社を託す意思があることを明確に伝えましたか。

はい いいえ

※ 「はい」→Q3~Q5, 「はい/いいえ」→Q3~Q5をお進みください。

Q3 後継者に対する経営者教育や、人脈・技術などの引継ぎ等、具体的な準備を進めていますか。

はい いいえ

Q4 役員や従業員、取引先など関係者の理解や協力が得られるよう取組んでいますか。

はい いいえ

Q5 事業承継に向けた準備（財務、税務、人事等の総合的）に取りかかっていますか。

はい いいえ

Q6 事業承継の準備を相談する先がありますか。

はい いいえ

それは誰ですか？ はい いいえ

Q7 顧問や役員・従業員等の中で後継者候補にしたい人材はいますか。

はい いいえ

※ 「はい」→Q8~Q9, 「はい/いいえ」→Q10~Q11をお進みください。

Q8 事業承継を行うためには、後継者を採用し、自費を用いた後継者教育や引継ぎなどを行う準備期間が必要ですが、その期間を十分にとることができますか。

はい いいえ

Q9 未だに後継者に承継の打診をしていない理由が明確ですか。（後継者がまだ若すぎる 等）

はい いいえ

Q10 事業を売却や譲渡などによって引継ぐ相手先の候補はありますか。

はい いいえ

Q11 事業の売却や譲渡などについて、相談する専門家はいいますか。実際に相談を行っていますか。

はい いいえ

それは誰ですか？ はい いいえ

00~02 で1つ以上「はい」と回答した方・・・同時に事業承継を進めていくために、事業承継計画の策定による計画的な取組が求められます。

03~05 で1つ以上「はい」と回答した方・・・企業の存続に向けて、具体的に事業承継についての課題の整理や方向性の検討を行う必要があります。

010~011 で1つ以上「はい」と回答した方・・・事業引継ぎ支援センターにご相談ください。

事業承継診断票（自己診断用）

事業承継自己診断チェックシート

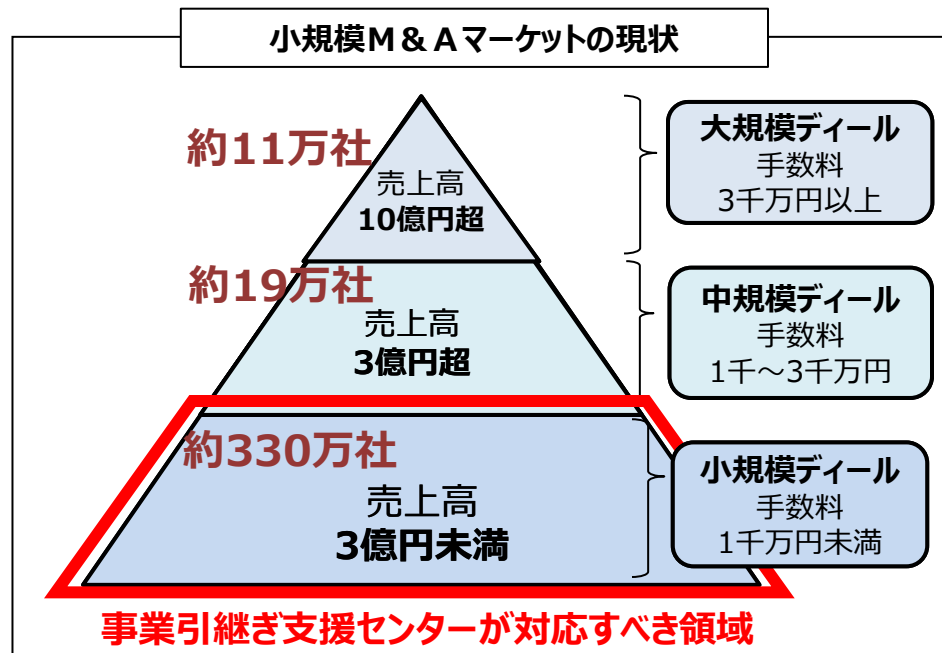
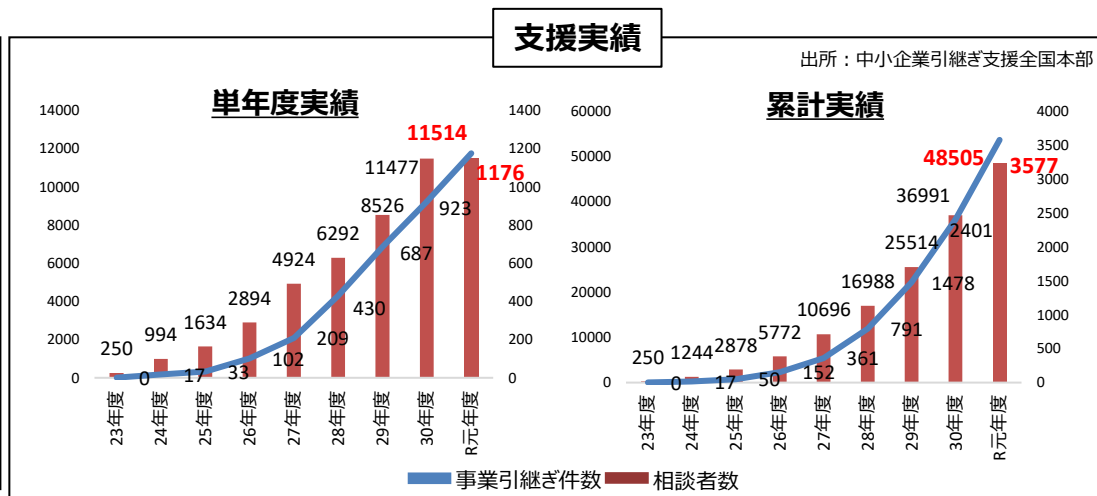
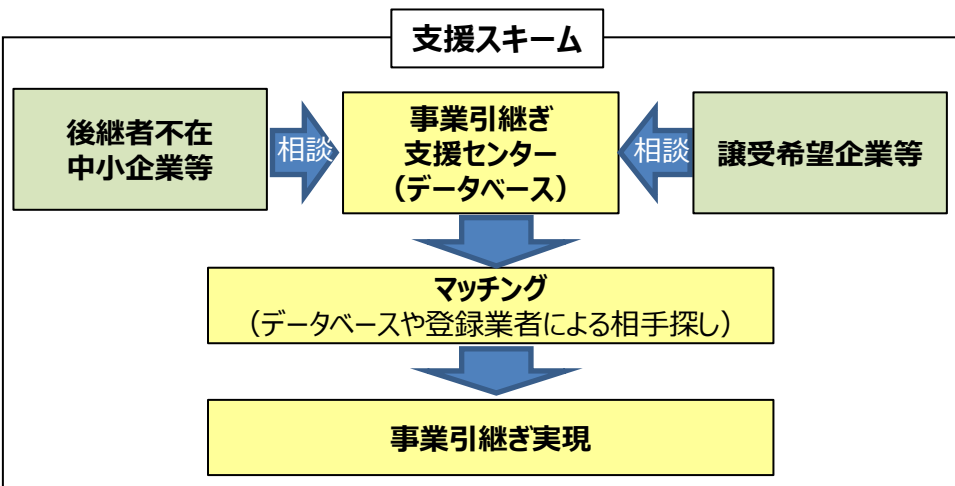
以下の設問について、「はい/いいえ」という回答があった方は、次ページをご覧ください。

Q1	事業計画を策定し、中長期的な目標やビジョンを設定して経営を行っていますか。	はい	いいえ
Q2	経営上の悩みや課題について、身近に相談できる専門家はいますか。	はい	いいえ
<p>【以下の中から、当てはまる設問へお進みください】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・私には後継者がいる【子ども、親族、従業員】・・・☆へ ・私には後継者にしたい人材がいる【子ども、親族、従業員】・・・Q6~Q7へ ・私には後継者がいない・・・Q8~Q9へ <p>☆後継者に対し将来会社を託すことを明確に伝え、後継者として事業を引継ぐ意思を確認しましたか。 ※「はい」の方はQ3~Q5を回答してください。 「いいえ」の方はQ6~Q7を回答してください。</p>			
Q3	後継者に対する教育・育成、人脈や技術などの引継ぎ等の具体的な準備を進めていますか。	はい	いいえ
Q4	役員や従業員、取引先など社内外の関係者の理解や協力が得られるよう取組んでいますか。	はい	いいえ
Q5	法務面や税務面、資金面などについて将来の承継を見据えた対策を進めていますか。	はい	いいえ
Q6	後継者の正式決定や育成、ご自身の退任時期の決定など、計画的な事業承継を進めるために必要な準備期間は十分にありますが。	はい	いいえ
Q7	後継者候補に承継の意向について打診をする時期や、ご自身がまだ打診をしていない理由は明確ですか。（後継者候補が若く、打診するには早すぎる 等）	はい	いいえ
Q8	第三者に事業を引継ぐ（企業売却・事業譲渡等）場合の相手候補先はありますか。	はい	いいえ
Q9	企業売却・事業譲渡等の進め方についてご存知ですか。	はい	いいえ

※次ページには、支援機関の紹介等を掲載

事業引継ぎ支援センターの概要

- 後継者不在の中小企業のマッチング支援を行う「事業引継ぎ支援センター」を全国47都道府県に設置。
- 平成23年の発足以来、年々実績を上げ、相談件数は4万件を突破し、3千件以上の事業引継ぎを実現。



支援事例

従業員を指導する高橋社長

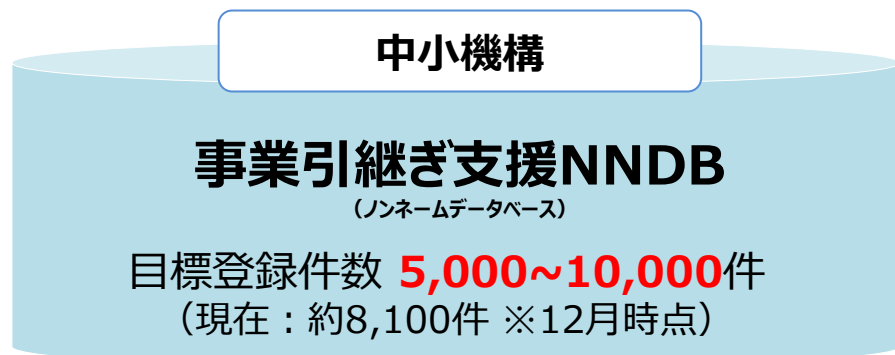
【事業引継ぎ概要】
 譲渡者: (有)高和製作所 売上高 70百万円 従業員 7人
 譲受者: 北日本ボード工業(株) 売上高 非公表 従業員 非公表

【経緯】

- (有)高和製作所は、50年以上の業歴を有する椅子張り企業。同社は国連本部の椅子も手掛けたほど、高度な技術を持つ秋田の名工。
- 高橋社長は70歳を過ぎたころから、自身の技能や高度な技能を持つ人材を承継したいと考えていたが、後継者がおらず、将来に不安を抱えていたことからセンターに相談。
- その後、長年取引のあった北日本ボード工業(株)に事業譲渡を打診。同社は、「事業の多角化につながる」として引受を決断。センターは社長の意向・悩みを聞きながら、第三者承継の留意点等を助言し、外部専門家とともに円滑な承継への手続きを進めた。
- 高和製作所は、優れた技術と従業員の雇用が維持でき、北日本ボード工業(株)としては、内製化により新商品の開発の可能性が広がった。高橋社長は、匠の技を次世代に伝承していくため、若手の育成に取り組んでいる。

事業引継ぎ支援センターの案件情報の提供、共有

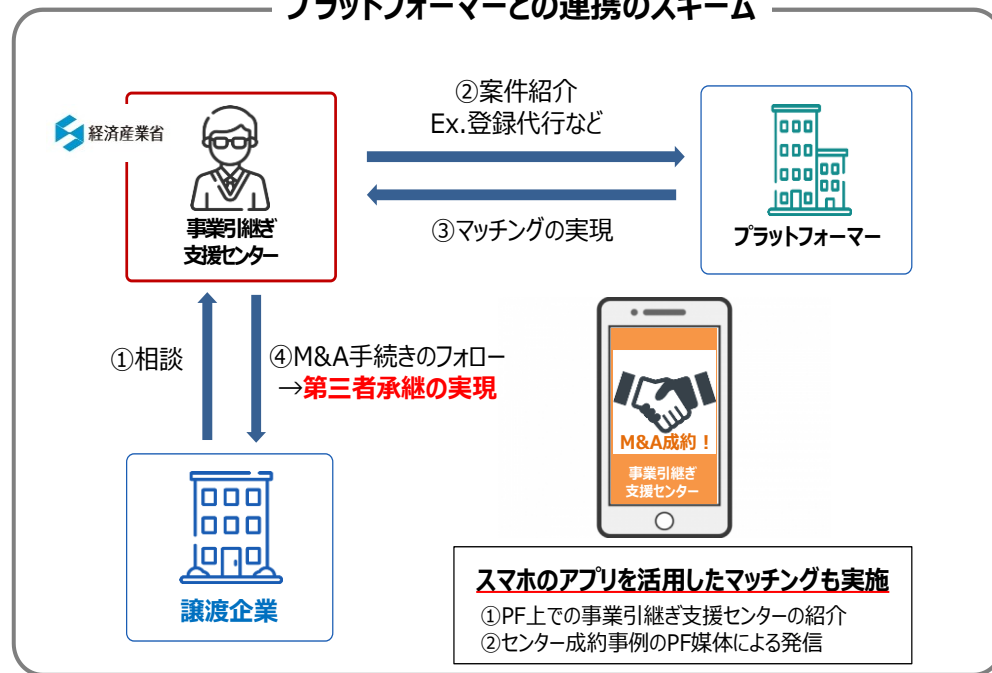
- 第三者による事業承継を促進するため、事業引継ぎ支援センターでは相談案件をデータベース化し、各センター間における**広域マッチング**に取り組んでいる。
- 令和元年9月からNNDB（ノンネームデータベース）を抜本拡充し、事業引継ぎ支援センターのみならず、①金融機関、税理士、M&A仲介業者等の民間事業者や、②**事業者情報を持つ政府系機関**（政策金融公庫、JETRO等）も案件の閲覧・登録を可能にし、海外含め**全国大の良質なデータベース**を構築。
- 令和2年10月からは民間のプラットフォームとの連携を開始。



案件の閲覧及び入力が可能に

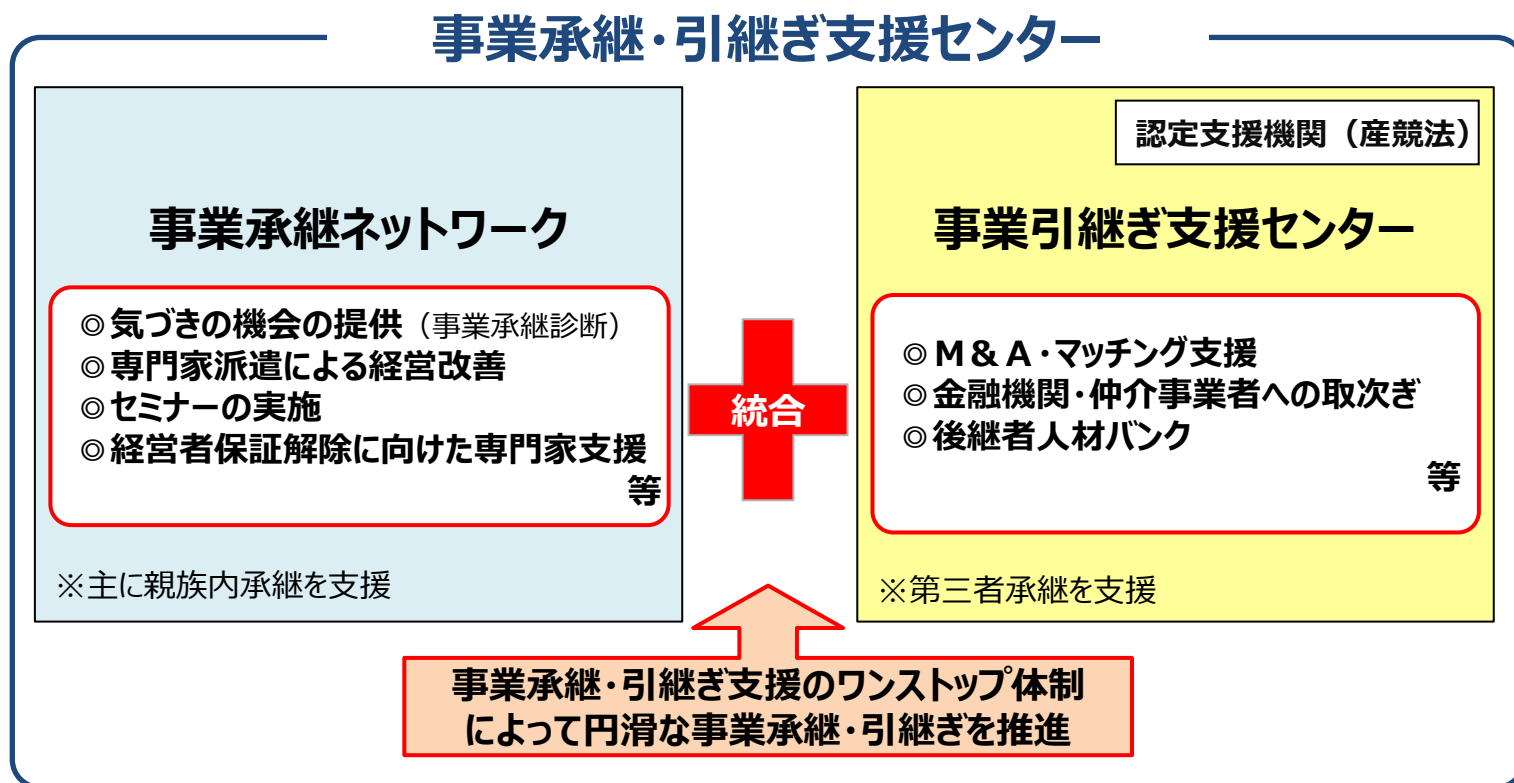
- ① 金融機関、税理士、M&A仲介業
- ② 日本政策金融公庫、JETRO 等

プラットフォームとの連携のスキーム



「事業承継・引継ぎ支援センター」のポイント

- 令和3年4月以降に予定される事業承継ネットワーク地域事務局と事業引継ぎ支援センターの統合を見据え、事業承継ネットワークに係る予算を初めて当初予算（令和3年度）で措置。これによって、安定した支援体制の確保、継続的な支援を実現する。
- また、足下で廃業が過去最多ペースで増加していることを踏まえ、地域の貴重な経営資源を守る観点等から中小企業のM&Aを推進するため、令和2年度補正予算において事業引継ぎ支援センターの体制整備に必要な予算も措置。



法人版事業承継税制の抜本拡充

- 事業承継の際の贈与税・相続税の納税を猶予する「**法人版事業承継税制**」を、**抜本的に拡充**。

※2018年4月1日から2023年3月31日までに特例承継計画を提出し、2018年1月1日から2027年12月31日までに実際に承継を行う者が対象。

◆ 税制適用の入り口要件を緩和 ～事業承継に係る負担を最小化～

改正前

- 納税猶予の対象になる株式数には**2/3の上限**があり、相続税の**猶予割合は80%**。後継者は事業承継時に多額の贈与税・相続税を納税することがある。
- 税制の対象となるのは、**一人の先代経営者から一人の後継者**へ贈与・相続される場合のみ。



改正後

- 対象株式数の**上限を撤廃**し全株式を適用可能に。また、**納税猶予割合も100%に拡大**することで、承継時の税負担ゼロに。
- 親族外を含む**複数の株主**から、**代表者である後継者（最大3人）**への承継も対象に。中小企業経営の実状に合わせた、多様な事業承継を支援。

◆ 税制適用後のリスクを軽減 ～将来不安を軽減し税制を利用しやすく～

改正前

- 税制の適用後、**5年間で平均8割以上**の雇用を維持できなければ猶予打ち切り。人手不足の中、雇用要件は中小企業にとって大きな負担。
- 後継者が自主廃業や売却を行う際、経営環境の変化により株価が下落した場合でも、**承継時の株価を基に贈与・相続税が課税される**ため、過大な税負担が生じうる。



改正後

- 5年間で平均8割以上の雇用要件を**未達成の場合でも、猶予を継続可能**に（経営悪化等が理由の場合、認定支援機関の指導助言が必要）。
- **売却額や廃業時の評価額を基に納税額を計算**し、承継時の株価を基に計算された納税額との差額を減免。経営環境の変化による将来の不安を軽減。

※以上のほか、相続時精算課税制度の適用範囲の拡大及び所要の措置を講じる。

法人版事業承継税制の申請件数

- **拡充前**は、11年間（2008年度～2018年度）で**2,500件の利用**だったが、
- **拡充後**は、2018年4月～ 2021年1月までの34ヶ月間で、**8,807件**の申請がなされている。



個人版事業承継税制の概要

- 個人事業者の事業承継を促進するため、10年間限定で、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「個人版事業承継税制」を創設。

概要

① 多様な事業用資産が対象

事業を行うために必要な多様な事業用資産が対象

○ **土地・建物**（土地は400㎡、建物は800㎡まで）

○ **機械・器具備品**

（例）工作機械・パワーショベル・診療機器 等

○ **車両・運搬具**

○ **生物**（乳牛等、果樹等）

○ **無形償却資産**（特許権等）

等

【工作機械】



【診療機器】



② 相続税だけでなく贈与税も対象

生前贈与による早期の事業承継準備を支援

③ 納税額の全額（100%）が納税猶予

後継者の承継時の現金負担をゼロに

④ 10年間の時限措置

2019年1月1日～2028年12月31日の間に行われる相続・贈与が対象

注1：制度を活用するためには、①経営承継円滑化法に基づく認定が必要
②2019年度から5年以内に、予め承継計画を提出することが必要

注2：既存の事業用小規模宅地特例との選択制

(参考) 小規模宅地等の課税価格の計算の特例

- 一定の宅地等を相続した場合には、その宅地等について、相続税の課税価格に算入すべき価額の計算上、相続税の課税価格から一定の割合を減額する制度。

概要

【適用期間：期限の定めなし】

宅地等		減額される割合	適用対象限度面積
被相続人等の事業の用に供されていた宅地等	特定事業用 (貸付事業以外)	80%	400㎡
	特定同族会社事業用	80%	400㎡
	貸付事業用	50%	200㎡
特定居住用		80%	330㎡

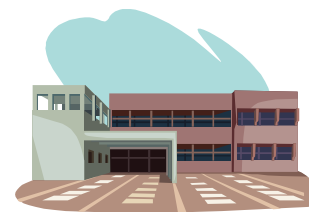
①「居住用宅地」を相続で取得した場合



・居住用（上限330㎡まで）
→ 80%減額

【要件】同居親族が取得し申告期限まで居住 等

②「事業用宅地」を相続で取得した場合



・事業用（上限400㎡まで）
→ 80%減額

【要件】相続税申告期限までの事業継続 等

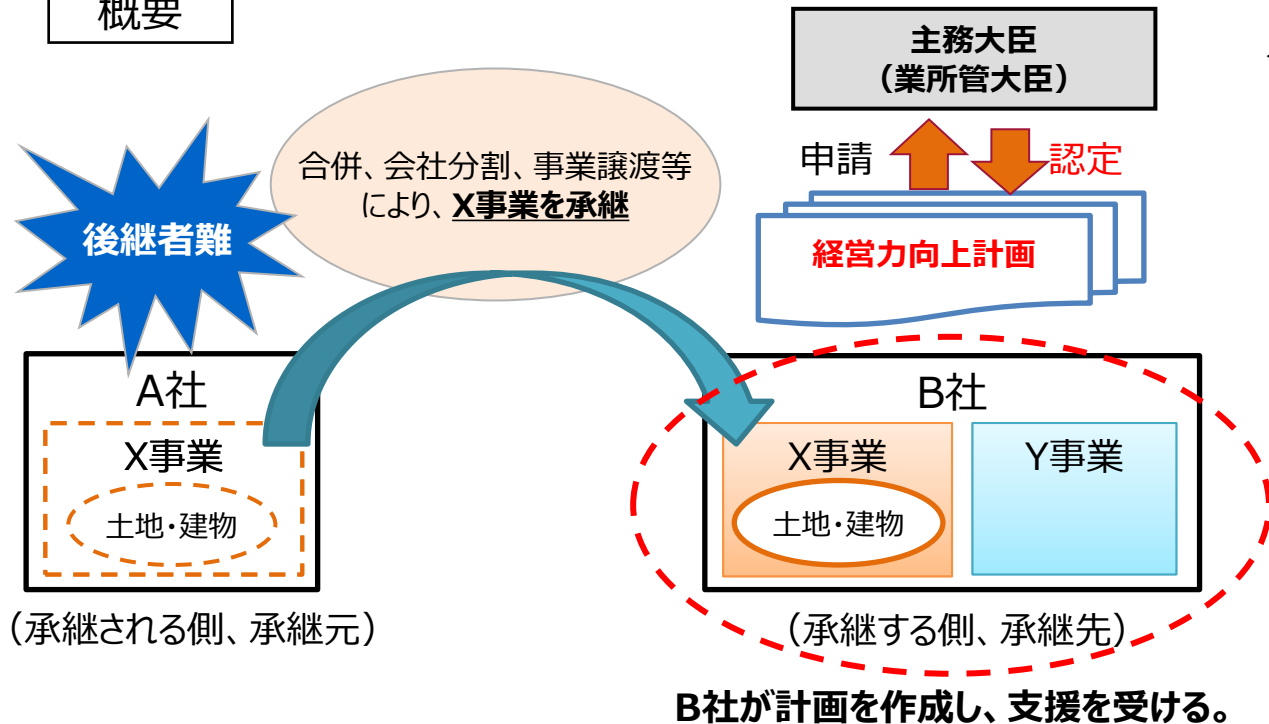
①居住用宅地、②事業用宅地は併用可能 → 最大730㎡まで適用可能

※平成31年度より取得した事業用宅地については、相続開始前3年以内に事業の用に供された宅地等は対象外。
ただし、当該宅地等 の上で事業の用に供されている減価償却資産の価額が、当該宅地等の相続時の価額の15%以上である場合を除く。

中小企業の再編・統合等に係る税負担の軽減措置等

- 後継者不在の中小企業を次世代へ継承するため、平成30年に中小企業等経営強化法を改正し、M&Aによる事業承継を支援対象に追加することで、第三者承継を後押し。
- 具体的には、①事業を承継するために合併・会社分割・事業譲渡を行って不動産の権利移転が生じる場合に登録免許税・不動産取得税が軽減されるほか、②許認可承継の特例(※)等の支援措置が利用可能。 ※業法上の規定にかかわらず、承継対象事業に係る許認可の承継を可能とする特例
- なお、これらの支援措置を活用する場合、業所管大臣から、中小企業等経営強化法に基づく経営力向上計画の認定を受ける必要がある。

概要



<承継する側の企業 (B社) が利用できる支援措置>

①登録免許税・不動産取得税の軽減

例：会社分割の場合

<登録免許税>

2.0% (通常) ⇒ **0.4%** (特例)

<不動産取得税>

不動産価格の1/6に相当する額を課税標準から控除

②許認可承継の特例

<対象業種>

- ・旅館業・建設業
- ・火薬類製造業、火薬類販売業
- ・一般旅客自動車運送事業
- ・一般貨物自動車運送事業
- ・一般ガス導管事業

中小M&Aガイドライン

(令和2年3月31日、経済産業省公表)

中小M&Aガイドラインの策定

- M&A業者の数は年々増加しているが、中小企業にとって、適切なM&A支援の判別が困難であり、M&Aを躊躇する原因の1つとなっている。
- このため、本年3月に中小M&Aガイドラインを策定し、M&Aの基本的な事項や手数料の目安を示すとともに、M&A業者等に対して適切なM&Aのための行動指針を提示。

中小企業がM&Aを躊躇する要因

① M&Aに関する知見がなく、進め方が分からない

② M&A業務の手数料等の目安が見極めにくい

③ M&A支援に対する不信感

中小M&Aガイドライン

後継者不在の中小企業向けの手引き

- ◆ 合計18個の中小M&A事例を提示し、M&Aを中小企業にとってより身近なものに。
- ◆ 中小M&Aのプロセスごとに確認すべき事項や、適切な契約書のひな形を提示。

①

- ◆ 仲介手数料（着手金/月額報酬/中間金/成功報酬）の考え方や、具体的事例の提示により、手数料を客観的に判断する基準を示す。
- ◆ 支援内容に関するセカンド・オピニオンを推奨。

②

支援機関向けの基本事項

- ◆ 支援機関の基本姿勢として、事業者の利益の最大化と支援機関同士の連携の重要性を提示。
- ◆ M&A専門業者に対しては、適正な業務遂行のため、
①売り手と買い手双方の1者による仲介は「利益相反」となり得る旨明記し、不利益情報（両者から手数料を徴収している等）の開示の徹底等、そのリスクを最小化する措置を講じる
②他のM&A支援機関へのセカンドオピニオンを求めることを許容する契約とする
③契約期間終了後も手数料を取得する契約（テール条項）を限定的な運用とする といった行動指針を策定
- ◆ 金融機関、土業等専門家、商工団体、プラットフォームに対し、求められる具体的な支援内容や留意点を提示。

③

(参考) 支援機関に求められる基本姿勢 (中小M&Aガイドライン)

- 中小M&Aガイドラインでは、各支援機関の基本姿勢を提示。

M&A
専門業者

◇ 行動指針に沿った適正な業務の遂行

- ✓ 事業者への契約内容の徹底的な説明責任を果たすこと。
- ✓ 利益相反リスクを最小化するための措置を図ること。
- ✓ 重要な判断を要する場合には、セカンド・オピニオンを許容すること。

金融機関

◇ 気づきの機会の提供

- ✓ 通常業務の相談中に事業承継ニーズを見出した場合に、適切なタイミングと伝え方で、顧客にM&Aの実施を提案すること。

◇ 中小M&A支援の実施

- ✓ ローカルベンチマーク等を活用しながら、顧客中小企業のM&Aに向けた「見える化」、「磨き上げ」支援を実施すること。
- ✓ M&A実施後の資金供給についても検討すること。

商工団体

◇ 気づきの機会の提供

- ✓ 日々の巡回による経営指導等を通じて見出した事業者のM&Aニーズを汲み上げ、早期のM&Aの検討を促すこと。

◇ 支援機関への橋渡しと地域ネットワークの活用

- ✓ ニーズに応じて適切な専門機関への橋渡しを実施するとともに、伴走型で事業の磨き上げなどを継続的に実施すること。

士業等
専門家

◇ 専門分野を生かし、職責に沿ったM&A支援

- ・公認会計士：財務書類の作成支援、財務DD、経営者保証GLへの対応支援、プレからポストM&Aの経営支援を行うこと。
- ・税理士：顧問税理士として事業者の身近な立場であることを生かし、税務・会計に加え、経営支援等の多面的支援を行うこと。
- ・中小企業診断士：事業の磨き上げを通じた企業価値の向上など、幅広い工程での積極的な支援を行うこと。
- ・弁護士：M&Aに関する紛争予防の調整や、スキームの策定、DD、リーガルチェックなどの全体的な手続コーディネートを行うこと。

M&A
プラットフォーム

◇ マッチングの機会の提供

- ✓ オンライン上のプラットフォームを通じて、全国大での多種多様なM&Aを促進すること。
- ✓ サービスの利便性の向上や、安全性を確保すること。

◇ M&Aの意識醸成

- ✓ 他の支援機関と連携し、中小M&Aの意識を醸成すること。

★ 支援機関相互の連携強化を図ること。
★ 中小企業の利益の最大化を図ること。

中小M&Aガイドラインの周知・徹底

- 事業引継ぎ支援センター及びセンターの登録機関へのガイドライン遵守を義務付けるほか、その他の中小M&A支援に関わる幅広い機関にも遵守を求めているところ。
- また、わかりやすいハンドブックを作成し、セミナーなどを通じた普及・広報も進めている。

関係機関における周知・徹底

◆ 事業引継ぎ支援センター <全国48か所>

- ✓ 全国48カ所の中小M&A相談窓口（商工会議所等が運営）

◆ センターの登録機関 <全496機関>

- ✓ センターの相談案件のうち、民間で対応可能な案件に対応する機関
- ✓ 地域金融機関（280機関）や、仲介業者等（216機関）が登録されている。

◆ その他の関係機関

- ✓ 上記登録機関以外のM&A専門業者・金融機関、M&Aプラットフォームをはじめとした、中小M&A支援に関わる者

ガイドライン
遵守を
義務付け

ハンドブックによる普及・広報



新たな支援策

令和3年度税制改正

令和2年度第3次補正予算

令和3年度当初予算案

産業競争力強化法等の一部を改正する法律案

「経営資源集約化税制」のポイント

- **経営資源の集約化によって生産性向上等を目指す計画の認定を受けた中小企業が、計画に基づくM&Aを実施した場合に、①設備投資減税 ②雇用確保を促す税制 ③準備金の積立を認める措置を創設（「中小企業等経営強化法」の改正）。**

① M&Aの効果を高める設備投資減税

投資額の**10%を税額控除** 又は **全額即時償却**。

※資本金3000万円超の中小企業者等の税額控除率は7%

（参考）具体的な取組例

- 自社と取得した技術を組み合わせた新製品を製造する設備投資
- 原材料の仕入れ・製品販売に係る共通システムの導入

② 雇用確保を促す税制

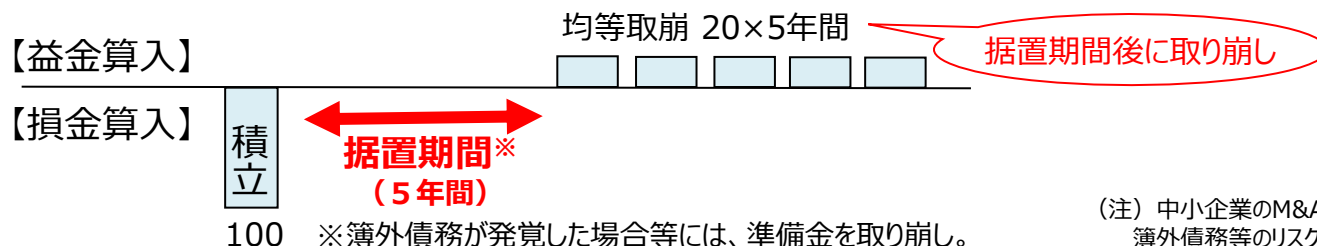
買収企業がM&Aに伴い、新たに雇用を増加させること等によって、給与等支給総額を対前年比で2.5%以上引き上げた場合、**給与等支給総額の増加額の25%を税額控除**。（1.5%以上の引上げは15%の税額控除）

（参考）具体的な取組例

- 取得した販路で更なる販売促進を行うために必要な要員の確保

③ 準備金の積立（リスクの軽減）

M&A実施後に発生し得るリスク（簿外債務等）に備えるため、据置期間付（5年間）の準備金を措置。
M&A実施時に、**投資額の70%以下の金額を損金算入**。



（注）中小企業のM&Aには、大別して「株式譲渡」と「事業譲渡」のケースがあるが、簿外債務等のリスクをヘッジできない「株式譲渡」について、準備金制度を措置。

「事業承継・引継ぎ補助金」と「事業再構築補助金」のポイント

- これまでの事業承継補助金と、令和2年度一次補正で創設した経営資源引継ぎ補助金を統合し、**事業承継・引継ぎ補助金**として措置、**補助上限額を引き上げ**。
また、事業承継・引継ぎへの支援を安定的に行うため、**初めて当初予算も措置**。
- また、ポストコロナ・ウイズコロナ時代の経済社会の変化に対応するため、新分野展開や業態転換、事業・業種転換等の取組、事業再編又はこれらの取組を通じた**規模の拡大等を目指す中小企業等**に対して**手厚い補助**を行う**事業再構築補助金**を措置。

事業承継・引継ぎ補助金

① M&A時の専門家活用への補助

<補助対象経費>

仲介手数料、デューデリジェンス費用、企業概要書作成費用等
廃業費（廃業登記費、在庫処分費、解体費、原状回復費等）

② 事業承継・引継ぎ後の新たな取組への補助

<補助対象経費>

事業承継・引継ぎ後の設備投資、販路開拓費用等
廃業費（廃業登記費、在庫処分費、解体費、原状回復費等）

- **経営資源の譲渡し**を検討している方／着手している方
補助率：2/3 補助上限額：400万円 廃業費用：200万円
- **経営資源の譲受け**を検討している方／着手している方
補助率：2/3 補助上限額：400万円 廃業費用：－
- **他社の経営資源を引き継いで創業**した方【創業支援型】
補助率：2/3 補助上限額：400万円 廃業費用：200万円
- **親族内承継等**で経営者交代をされた方【経営者交代型】
補助率：2/3 補助上限額：400万円 廃業費用：200万円
- **M&Aにより経営資源を引き継いだ方**【M&A型】
補助率：2/3 補助上限額：800万円 廃業費用：200万円

※上記は補正予算案について。当初予算案については、補助率「2/3」→「1/2」、補助上限額「400万円」→「250万円」、「800万円」→「500万円」

事業再構築補助金

新分野展開や業態転換、事業・業種転換、事業再編又はこれらの取組を通じた**規模の拡大等**を目指す、以下の要件をすべて満たす企業の**新たな挑戦を補助**（補助率**2/3**、補助上限額**6千万円**※）

- ① 直近6ヶ月間のうち、任意の3ヶ月の合計売上高が、コロナ以前の同3ヶ月の合計売上高と比較して10%以上減少
- ② 事業計画を認定支援機関等と策定した中小企業等

事業承継・事業引継ぎ推進事業

令和2年度第3次補正予算案額 **56.6億円**

事業の内容

事業目的・概要

- 新型コロナウイルス感染症の影響下にあっても、地域の貴重な経営資源を散逸させることなく、次世代へ引き継ぐため、事業承継・引継ぎを支援するとともに、事業承継・引継ぎ後に行う新たな取組等を支援します。
- 具体的には、事業承継・引継ぎ補助金によって、事業承継・引継ぎを契機とする業態転換や多角化を含む新たな取組や廃業に係る費用、事業引継ぎ時の士業専門家の活用費用等を支援します。
- また、事業承継・引継ぎにおいて後継者教育の重要性が指摘されていることを踏まえ、後継者教育の型を提示するため、承継トライアル実証事業を行います。
- さらに、感染症の影響下における事業承継・引継ぎに対応するため、各都道府県に設置される事業引継ぎ支援センターの体制を整備します。

成果目標

- 感染症の影響下においても、円滑な事業承継・引継ぎを実現し、対象企業の生産性向上や、地域の貴重な経営資源の維持を図ります。

条件（対象者、対象行為、補助率等）



事業イメージ

(1) 事業承継・引継ぎ補助金

- 事業承継・引継ぎを契機とする新たな取組（設備投資、販路開拓等）や廃業に係る費用、事業引継ぎ時の士業専門家の活用費用（仲介手数料、デューデリジェンス費用、企業概要書作成費用等）の一部を補助します。

支援類型		補助率	補助上限額	上乗せ額 ※廃業を伴う場合
①事業承継・引継ぎを契機とする新たな取組や廃業に係る費用の補助				
創業支援型	他の事業者が保有している経営資源を引き継いで創業した事業者への支援	2/3	400万円	200万円
経営者交代型	親族内承継等により経営資源を引き継いだ事業者への支援	2/3	400万円	200万円
M&A型	M&A（株式譲渡、事業譲渡等）により経営資源を引き継いだ事業者への支援	2/3	800万円	200万円
②事業引継ぎ時の士業専門家の活用費用の補助				
専門家活用型		2/3	400万円	200万円 (売り手のみ)

- また、中小企業が事業承継・引継ぎを検討する機会を提供する説明会等の実施を支援します。
※説明会等の開催方法等については、開催時における政府や開催地自治体のイベント開催に関する方針に従うこととする。

(2) 承継トライアル実証事業

- 実証事業により、後継者に求められる素養・能力と、それらを習得するために必要な後継者教育の型を明らかにします。

(3) 事業引継ぎ支援センターの支援体制の整備

- 事業者のニーズに対して適切な相談対応やマッチング支援を行うため、事業引継ぎ支援センターの支援体制を整備します。

事業承継・世代交代集中支援事業

令和3年度予算案額 **16.2億円**（新規）

事業の内容

事業目的・概要

- 中小企業の雇用や技術などの貴重な経営資源を次世代へ引き継ぎ、地域のサプライチェーンを維持するため、中小企業の事業承継・引継ぎを支援するとともに、事業承継・引継ぎ後に行う新たな取組等を支援します。
- 具体的には、事業承継・引継ぎ後の設備投資・販路開拓などの新たな取組や廃業に係る費用、事業引継ぎ時の土業専門家の活用費用等を支援します。

成果目標

- 事業承継・引継ぎ補助金により、年間約500者の事業承継・引継ぎ及びその後の経営革新などを後押しすることで、事業承継・引継ぎの円滑化を目指します。

条件（対象者、対象行為、補助率など）



事業イメージ

事業承継・引継ぎ補助金

- 経営者交代型・M&A型では、事業承継・事業引継ぎを契機に、経営革新などに挑戦する中小企業に、設備投資・販路拡大の支援を行います。
- 専門家活用型では、譲渡側・譲受側双方の土業専門家の活用に係る費用（仲介手数料、デューデリジェンス費用（買収に伴うリスク調査）、企業概要書作成費用など）を補助します。
- 経営資源を譲渡した事業者の廃業費用も補助します

イメージ



支援類型	補助率	補助上限額	上乗せ額 ※廃業を伴う場合	
①事業承継・引継ぎを契機とする新たな取組や廃業に係る費用の補助				
経営者交代型	親族内承継等により経営資源を引き継いだ事業者への支援	1/2	250万円	+200万円
M&A型	M&A（株式譲渡、事業譲渡等）により経営資源を引き継いだ事業者への支援	1/2	500万円	+200万円
②事業引継ぎ時の土業専門家の活用費用の補助				
専門家活用型		1/2	250万円	200万円 (売り手のみ)

中小企業等事業再構築促進事業

令和2年度第3次補正予算案額 1兆1485億円

事業の内容

事業目的・概要

- 新型コロナウイルス感染症の影響が長期化し、当面の需要や売上の回復が期待し難い中、ポストコロナ・ウィズコロナ時代の経済社会の変化に対応するために中小企業等の事業再構築を支援することで、日本経済の構造転換を促すことが重要です。
- そのため、新規事業への進出等の新分野展開、業態転換、事業・業種転換、事業再編及びこれらの取組を通じた規模の拡大等、思い切った事業再構築に意欲を有する中小企業等の挑戦を支援します。
- また、事業再構築を通じて中小企業等が事業規模を拡大し中堅企業に成長することや、海外展開を強化し市場の新規開拓を行うことが特に重要であることから、本事業ではこれらを志向する企業の挑戦を更に支援します。
- 本事業では、中小企業等と認定支援機関や金融機関が共同で事業計画を策定し、両者が連携し、一体となって取り組む事業再構築を支援します。

成果目標

- 事業終了後3～5年で、付加価値額の年率平均3.0%(一部5.0%)以上増加、又は従業員一人当たり付加価値額の年率平均3.0%(一部5.0%)以上の増加を目指します。

条件（対象者、対象行為、補助率等）



事業イメージ

補助対象要件

- ①申請前の直近6カ月間のうち、任意の3ヶ月の合計売上高が、コロナ以前の同3カ月の合計売上高と比較して**10%以上減少**している中小企業等。
- ②自社の強みや経営資源（ヒト/モノ等）を活かしつつ、「事業再構築指針」に沿った**事業計画**を認定支援機関と策定した中小企業者

補助金額・補助率

	補助金額	補助率
中小企業（通常枠）	100万円以上6,000万円以下	2/3
中小企業（卒業枠）※1	6,000万円以上1億円以下	2/3
中堅企業（通常枠）	100万円以上8,000万円以下	1/2（4,000万円超は1/3）
中堅企業（グローバルV字回復枠）※2	8,000万円以上1億円以下	1/2

※1. 中小企業（卒業枠）：400社限定。

計画期間内に、①組織再編行為、②新規設備投資、③グローバル展開のいずれかにより、資本金又は従業員を増やし、中小企業から中堅企業へ成長する事業者向けの特別枠。

※2. 中堅企業（グローバルV字回復枠）：100社限定。以下の要件を全て満たす中堅企業向けの特別枠。

①直前6ヶ月間のうち、任意の3カ月の合計売上高がコロナ以前の同3カ月の合計売上高と比較して、

15%以上減少している中堅企業。

②事業終了後3～5年で、付加価値額又は従業員一人当たり付加価値額の年率**5.0%以上増加**を達成すること。

③グローバル展開を果たす事業であること。

事業再構築のイメージ

- 小売店舗による衣服販売業を営んでいたところ、コロナの影響で売上が減少したことを契機に店舗を縮小し、ネット販売事業やサブスクリプションサービス事業に業態を転換。
- ガソリン車の部品を製造している事業者が、コロナ危機を契機に従来のサプライチェーンが変化する可能性がある中、今後の需要拡大が見込まれるEVや蓄電池に必要な特殊部品の製造に着手、生産に必要な専用設備を導入。
- 航空機部品を製造している事業者が、コロナの影響で需要が激減したため、当該事業の圧縮・関連設備の廃棄を行い、新たな設備を導入してロボット関連部品・医療機器部品製造の事業を新規に立上げ。

中小企業再生支援・事業承継総合支援事業

令和3年度予算案額 95.0億円（75.1億円）

(1) 中小企業庁 金融課
03-3501-2876
(2) 中小企業庁 財務課
03-3501-5803

事業の内容

事業目的・概要

(1) 中小企業再生支援事業

- 各都道府県に置かれた「中小企業再生支援協議会」において、事業の収益性はあるが、財務上の問題を抱える中小企業者等に対し、窓口相談や金融機関との調整を含めた再生計画の策定支援を実施します。また、事業再生が特に困難な場合には、個人保証債務の整理に係る弁済計画策定等の経営者の再チャレンジ支援を実施します。
- 令和3年度においては、人員の増強など協議会の体制拡充を図り、新型コロナウイルス感染症の影響を受けた中小企業者等への再生支援に万全を期します。

(2) 事業承継総合支援事業

- 令和3年4月にM&A等の事業引継ぎ支援を行う「事業引継ぎ支援センター」に、親族内承継支援を行う「事業承継ネットワーク」を統合し、「事業承継・引継ぎ支援センター」へ発展的に改組します。
- 中小企業者等の円滑な事業承継・引継ぎ促進のため、事業承継診断に基づく支援ニーズの掘り起こしや、事業承継計画の策定、譲渡・譲受事業者間のマッチング等の支援をワンストップで行います。

成果目標

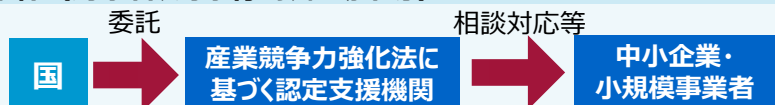
(1) 中小企業再生支援事業

- 平成30年度から令和4年度までの5年間の成果目標として、足下並みの低い二次破綻率（再生計画策定支援完了後、3年のモニタリング期間中に再度破綻した率）の実現を目指します。

(2) 事業承継総合支援事業

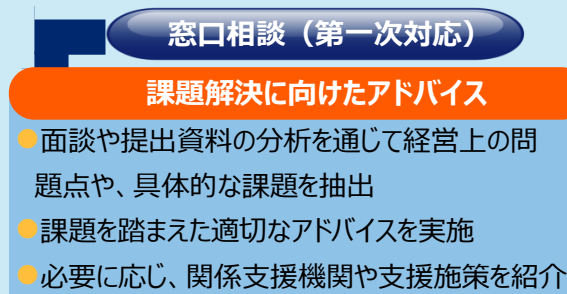
- 年間16.8万件の事業承継診断及び年間2000件の事業引継ぎ（令和4年度までに達成）により、事業承継・引継ぎの円滑化を目指します。

条件（対象者、対象行為、補助率等）



事業イメージ

(1) 中小企業再生支援事業



新型コロナ特例リスケジュール

- 1年間の特例リスケジュールの要請
- 資金繰り計画等の策定支援
- 新規借入を含めた金融機関調整
※新型コロナ終息後も財務状況等に応じ、事業改善まで幅広い支援策を提供。

再生計画等策定支援（第二次対応）

事業再生支援

- 個別支援チームを構成し、具体的な再生計画の策定を支援
- 関係金融機関等との調整

経営者の再チャレンジ支援

- 具体的な弁済計画の策定を支援
- 関係金融機関等との調整
- 経営者保証ガイドラインに基づく保証債務等整理

(2) 事業承継総合支援事業

事業承継ワンストップ窓口

支援ニーズの掘り起こし・相談対応

- 地域の金融機関や商工団体等を通じたプッシュ型の事業承継診断による事業承継・引継ぎ支援のニーズの掘り起こし
- 後継者不在の中小企業の事業引継ぎ、親族内承継に係る具体的な課題への適切な助言

支援ニーズへの対応

親族内承継支援

- 事業承継計画の策定支援
- 専門家派遣による具体的な課題解決
- 経営者保証コーディネーターによる事業者と金融機関へのサポート

事業引継ぎ支援

- 民間事業者等と連携した譲受希望企業とのマッチング支援
- 後継者人材バンクを通じた創業希望者とのマッチング支援
- 登録機関（金融機関、仲介業者等）への橋渡し
- 専門家派遣支援
- 経営資源引継ぎ支援

フォローアップ

- 定期的なフォローアップ、必要なアドバイスを実施

所在不明株主の取扱い

【問題の所在】

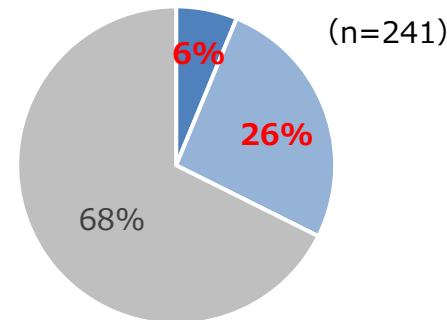
- 中小企業においては、株主数が比較的少数で個々の株主の保有する議決権割合が多い傾向にある。そのため、株主名簿に記載はあるが連絡の取れない株主（所在不明株主）が存在する場合には、この存在が円滑な事業承継（特にM&Aの場合）の妨げとなるケースもある。
- 仮に所在不明株主の議決権割合が多くない場合でも、中小企業のM&Aでは全株式について株式譲渡を行うことが多いことから、そのようなM&Aの障害となるケースがある。
- 所在不明株主が発生する理由は個別の事案によって異なるが、相続が主な理由の一つ。つまり、旧株主からの相続により株主となった者は、その会社の経営への関心が薄いことがあり、所在不明株主となることがある。当該旧株主が名義株主であるケースも見受けられる。

【問題の影響度合い】

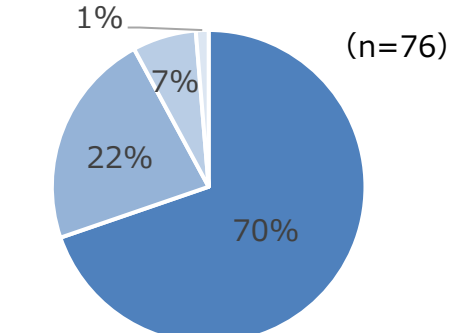
- ✓ M&Aの実施に影響があったことがある支援機関は32%。これが原因でM&Aを断念したことがある支援機関も6%存在。
- ✓ 所在不明株主の議決権割合（最大）は10%以上も30%を占める。

支援機関における経験

本課題でM&Aの実施に苦労したこと等はあるか



支援案件での所在不明株主の議決権割合（最大）



- 断念したことがある
- 苦労したことがある
- そのような経験はない

- 10%未満
- 10%～33%
- 33%～50%
- 50%以上

（注）「関連する業務を行っていない」との回答を除いて集計。

【資料】レコフデータ調べ（2021年1月調査速報）

所在不明株主問題への対応

- 会社法上、株式会社は、株主に対して行う通知等が**5年以上**継続して到達せず、継続して**5年間**剰余金の配当を受領されない場合、当該株主（**所在不明株主**）の有する株式の**買取り等**の手続が可能。
- 「5年」という期間の長さが事業承継のハードルになっていることを踏まえ、承継ニーズの高い中小企業（非上場）に限り、**認定を受けることと一定の手続保障を前提に、「1年」に短縮する特例を創設**（「経営承継円滑化法」の改正）。

所在不明株主から株式会社が 非上場株式を買取る場合の手続イメージ

