

# 地区で唯一の、 商店を引き継ぐ。

地区で唯一の食料品店が、廃業の危機に陥っていた。「スター菊竹」。夫婦二人三脚で店を営んできたが、奥様が体調を崩すとたちまち経営がままならなくなってしまう。店主の菊竹氏は店を閉めることを決意するが、「地域のために何とか店を残すことはできないか」という強い想いを抱いていた。地区唯一の商店を残したいという願いの輪は、商工会や村役場にまで広がり、移動販売を営む後継者が見つかった。存続の危機にあった地区唯一の商店は、看板を架け替え今日も村の生活を守っている。

ハッピーエンドを、見つけに行こう。

【制作】独立行政法人中小企業基盤整備機構

後継者に困ったら、まずは国の無料相談所へ。

## 事業引継ぎ支援センター

お問い合わせ・詳細はこちらへ  
事業引継ぎ 検索



## 事業承継における税理士への期待と役割

～事業承継の現場から、お願いしたいこと～

独立行政法人中小企業基盤整備機構 事業引継ぎ支援全国本部

プロジェクトマネージャー 宇野 俊英

### 1. 高まる税理士への期待

経営者が、事業承継を相談した専門家として、まず上がるのが「公認会計士・税理士」です。2019年版中小企業白書によると、事業承継した経営者の実に72.5%、廃業した経営者の87.6%が相談をしています。

政府は今後10年間に事業承継の集中支援期間とし、後継者選定状況に合わせ、税制措置等による支援、後継者探しのためのマッチング支援等の支援を実施していきます。こうした動きからも、経営者の一番身近な相談者である税理士の皆さまへの事業承継支援の担い手としての期待は、ますます大きくなっています。

### 2. 税理士の皆さまにお願いしたいこと

#### (1) 税理士の役割

では、経営者は「公認会計士・税理士」にどのような相談をしているのでしょうか。2019年版中小企業白書によると、事業承継に関する相談内容で役に立ったことは①引退するまでの手段や計画を整理できた(50.7%)、②事業継続の可否を決定することができた(15.0%)、③税の手段を知ることができた(14.3%)となっています。これらを見ると税のことでなく、経営者が引退するまでのプロセスや今後の事業継続に関すること等、内容は多岐に亘っており、経営全般に係るコンサルティングの役割が期待されていることがうかがえます。

#### (2) 事業承継への取り組み

後継者不在企業を放置しておけば、経営者は廃業に考えが傾きます。支援者からは現経営者に事業承継を切り出すことは引退を促すように聞こえがちという思いから、「事業承継はセンシティブで、簡単に切り出せない」という声をよく聞きます。

しかしながら、後継者育成を含めた事業承継は一般的に5年～10年は必要といわれます。是非、日ごろの関係性を活かし「早期の準備」に向けた、アドバイスをお願いいたします。それが、顧問先の持続的な成長につながります。

また、税理士の皆さまにとって、M&A領域をご自身の支援メニューに加えることはビジネスチャンスです。例えば、事業承継支援のみならず、成長意欲が高い顧問先に後継者不在企業とのM&Aを提案することは顧問先の成長促進に寄与することとなりますので、ぜひ、取り組んでいただきたいと思います。

### 3. 国の支援策と税理士の皆さまへのお願い

#### (1) 事業承継ネットワーク

事業承継ネットワークは、地方自治体等と連携し、経営者に事業承継への「気付き」を促すもので、「プッシュ型」の「事業承継診断」により、ニーズを掘り起こし、適切な支援機関に取り次ぐと共に、地域の専門家による支援も実施します。

#### (2) 事業引継ぎ支援センターとその活用

事業引継ぎ支援センター（以下「センター」という）は各都道府県に設置された国の支援機関です。センターでは、事業承継全般の相談を受けますが、特に役員・従業員承継や第三者承継を中心に支援する課題解決機関です。税理士の皆さまには是非、次の3つの局面での相互補完をお願いいたします。

##### ① 後継者未定・不在企業のご紹介

まずは、後継者未定・不在企業のセンターへのご紹介をお願いいたします。該当する顧問先等をぜひ、ご紹介いただき、連携して課題解決に取り組みたいと思います。

##### ② 外部専門家もしくはマッチングコーディネーターとしての実務支援

次に、センターに外部専門家もしくはマッチングコーディネーター（以下「MC」という）として登録、M&A事業に参入し、事業引継ぎにご支援いただきたいと思います。

それぞれの役割ですが、外部専門家はM&Aフローの財務や法務等専門部分を支援し、MCは候補先探索を含めたM&Aフロー全般を支援します。登録当初はセンターと連携して支援を開始しますので、参入障壁は高くありません。

また、センターでは、マッチングの相手先探索のためNNDB（ノンネームデータベース）をインターネット上で提供し、全国のセンター並びに登録機関の登録案件から探索できるツールとして活用しています。

##### ③ PMI

最後にM&A完了後のPMIでの支援のお願いです。M&Aに関しては、クロージング後の支援が肝心です。センターは人員も限られ、対応が困難な状況ですので、是非、この分野でのご支援をお願いいたします。

### 4. 終わりに

事業承継は企業にとって重要な経営課題ですが、経営者が行動を開始するまでには時間的、心理的な壁が存在します。また、後継者育成には相応の時間が必要であり、税務、会計、法務そして目に見えない知的資産等、承継には様々な視点からの検討・支援が必要です。税理士の皆さまには顧問先だけでなく、後継者未定・不在企業が「望まない廃業」を選択しないよう、ご支援をお願いいたします。

そして、税理士の皆さまにはM&A事業への参入等による支援領域の拡大と事業承継ネットワークやセンターの利活用により、企業の新陳代謝を促していただきますよう重ねてお願いいたします。