

「実践経営セミナー」 資料

事業承継支援施策について

令和3年1月27日

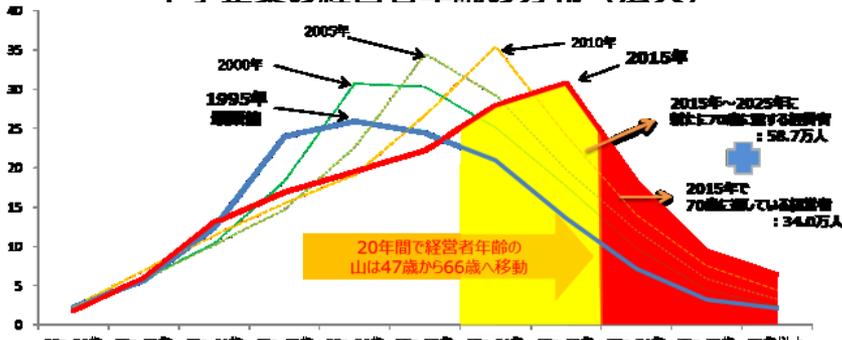
埼玉県事業引継ぎ支援センター
埼玉県事業承継ネットワーク

日本経済・地域経済を支える中小企業の円滑な事業承継に向けた集中支援

- ◆ 今後10年の間に、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（日本企業全体の約3割）が後継者未定。
- ◆ 現状を放置すると、中小企業廃業の急増により、**2025年頃までの10年間累計で約650万人の雇用、約22兆円のGDPが失われる可能性***。今後10年の集中的な取組が必要。

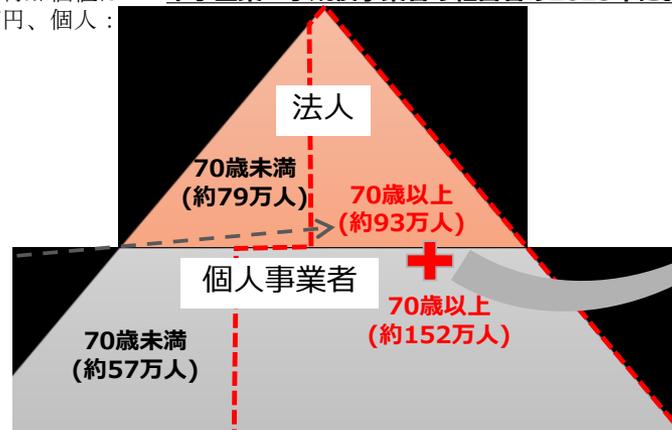
※2025年までに経営者が70歳を越える法人の31%、個人事業者の65%が廃業すると仮定。雇用者は2009年から2014年までの間に廃業した中小企業で雇用されていた従業員数の平均値（5.13人）、付加価値は2011年度における法人・個人事業主1者あたりの付加価値をそれぞれ使用（法人：6,065万円、個人：526万円）。

中小企業の経営者年齢の分布（法人）



平成28年度（株）帝国データバンクの企業概要ファイルを再編加工

中小企業・小規模事業者の経営者の2025年における年齢

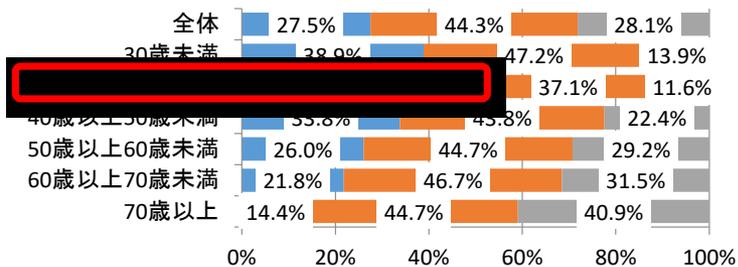


財務省「個人企業経済調査」、平成28年度（株）帝国データバンクの企業概要ファイルから推計

◆ 若い経営者層では、売上高が増加する傾向。

経営者年齢別の売上高（直近3年間）の増減

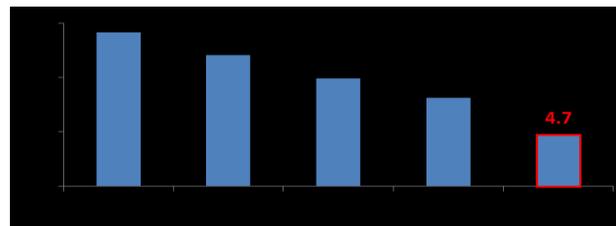
■ 増加 ■ 横ばい ■ 減少 n=4,857



平成28年度 中小企業庁委託調査

◆ 我が国は開業率が低い。世代交代を通じた新陳代謝が重要。

開業率の国際比較（10年間平均（2006-2015））



平成29年度 中小企業白書を再編・加工

事業承継支援の全体像

切れ目のない事業承継の支援策

- 後継者が決まっている企業には**税制措置による円滑な承継**を、決まっていない企業には**気付きの機会提供、マッチング支援**等により後継者探しを支援。**承継後のチャレンジ**を支援することも重要。
- 切れ目のない事業承継支援を、**今後10年で集中して実施する。**

事業承継ネットワーク

承継前の準備・税制・マッチング支援

気付きの機会提供

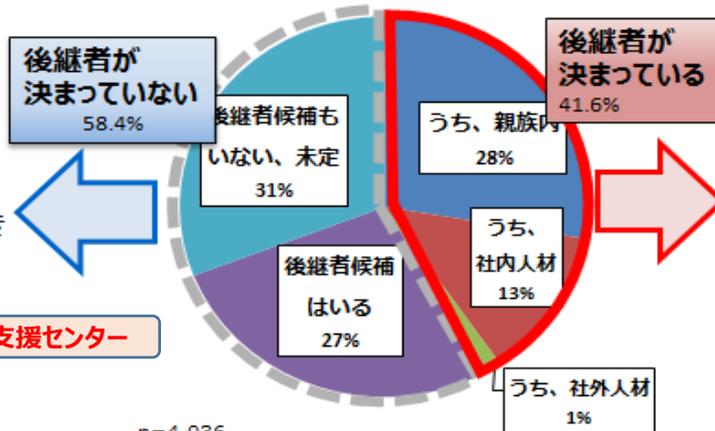
- ✓ 事業者の身近にいる**金融機関、士業等**専門家が経営者に働きかけ、**プッシュ型事業承継診断**を徹底実施(年5万者)し、専門家を派遣する費用等を支援。**休業業リスク分析等のデータも活用**することで、集中的・効果的な働きかけを行う

マッチング支援

- ✓ 年間1千~2千件のマッチングが実現できるように、専門家の増員等「**事業引継ぎ支援センター**」の体制を強化するよう支援。
- ✓ 近年増加する親族外承継を後押しするため、**M&Aに係る登録免許税、不動産取得税を減免**
- ✓ 承継時に必要な資金（M&A等に必要な資金）の**融資支援**

事業引継ぎ支援センター

中小企業の後継者選定状況 親族外承継の現状



2016年東京商工リサーチへの委託事業
(再編・加工)

事業承継税制の拡充

- ✓ 事業承継税制の以下の要件を、10年限定で抜本拡充
- ① 対象株式等の上限の撤廃
- ② 対象者の拡大
- ③ 雇用要件の抜本的見直し
- ④ 売却・廃業時の減免制度の創設

金融支援の充実

- ✓ 承継後に必要な資金（運転資金や株式等の集約に必要な資金）の**融資支援**
- ✓ 承継の際の**経営者の個人保証の適正化を検討**

経営者保証解除支援

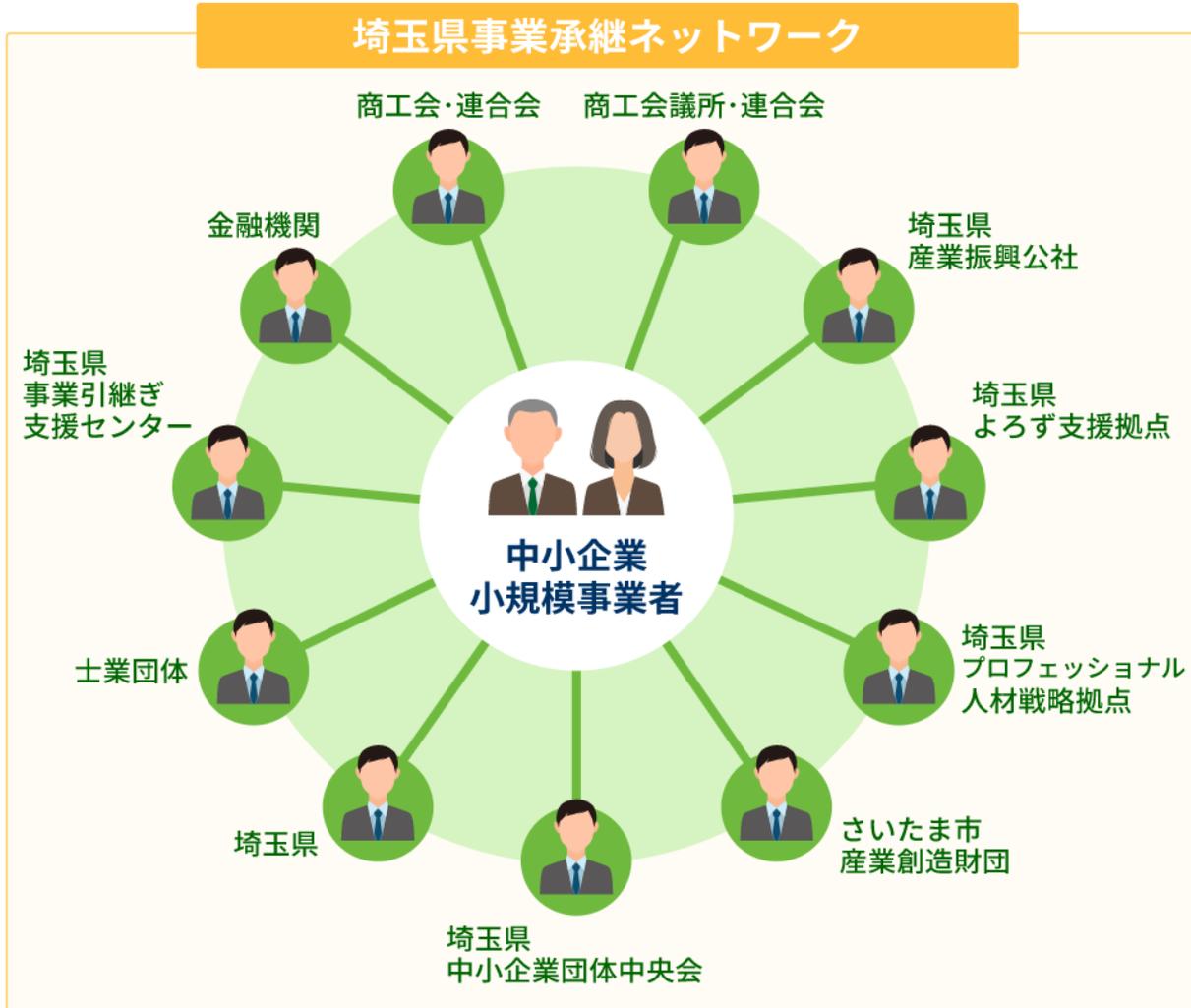
承継後のチャレンジ支援

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、デュオリジェンス費用、企業概要書作成費用等）の一部を補助

県と地域の支援機関によるネットワークを構築し、事業承継に対する意識啓発及び早期準備の必要性を促すとともに、各支援機関の強みを活かして企業の求める事業承継支援を実施し、県内中小企業の円滑な事業承継を支援することを目的として組成しました。

大きな柱①：事業承継ネットワーク構築事業（事業承継診断） **大きな柱②：プッシュ型事業承継支援（個社支援）**



埼玉県事業承継ネットワークでは、Webサイトを立ち上げ、「県内の中小企業・小企業事業者」の皆さんと、「県内の金融機関・商工団体・士業等」の支援者の皆さんの両方にお役に立つ情報を掲載しています。

特に、①簡易株価評価、②セミナー情報などをご活用ください。また、Web上で「事業承継診断」ができますので、ご活用ください。

<https://www.3192shoukei.jp/>

1. ポータルサイトの運営

- ✓事業承継の必要性に気づいていただくための「**事業承継自己診断**」ツールの提供
- ✓セミナー情報等のご提供（ネットワーク主催のもの、他の機関主催のもの）



2. 「簡易株価評価サービス」（無料）

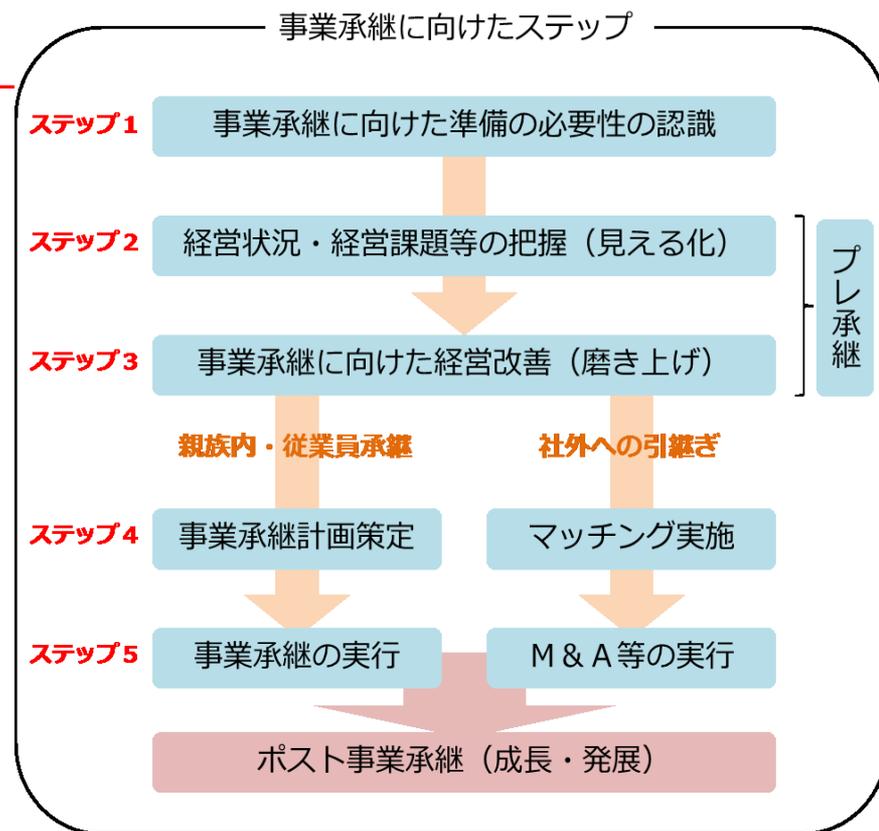
- ✓「無料」かつ「秘密厳守」で自社のおおまかな株価を把握できます

3. 専門家派遣

- ✓「事業承継計画策定」や「見える化」・「磨き上げ支援」のための専門家派遣を実施

4. 経営者保証解除支援業務

- ✓2020年4月～開始
（次頁以下ご参照）



1. 経営者保証コーディネーターによる保証解除支援

- ① 経営者保証コーディネーターが経営者保証ガイドラインの充足状況を確認。

チェック内容

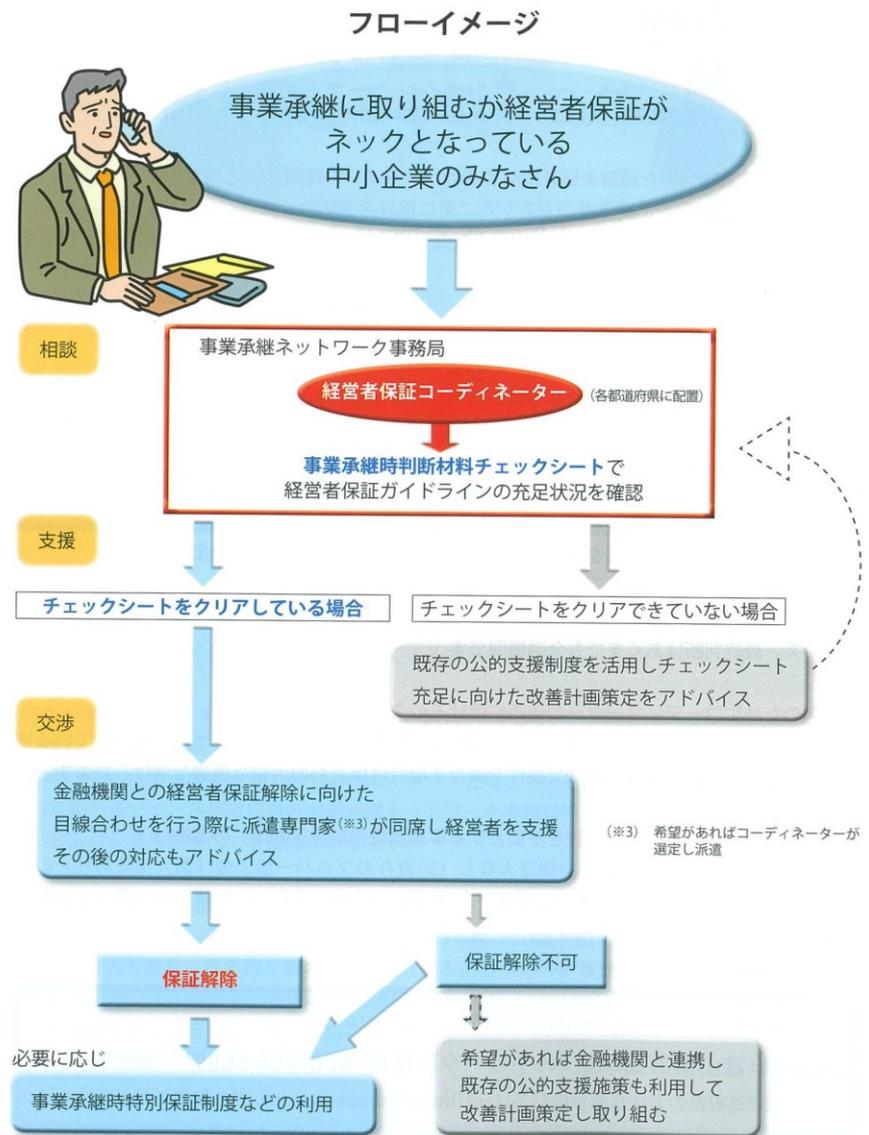
経営者保証に関するガイドラインに基づき法人と経営者の分離状況等を確認し、経営者保証解除の可否の判断に資する情報の整理・見える化

- ② 充足している場合には、保証解除に向けた金融機関との目線合わせを同席等により支援（専門家の無料派遣も可能）。

- ③ 充足していない場合には、充足に向けた経営の磨き上げのアドバイスを行ないます。

- ① 金融機関と経営者保証の解除に向けた目線合わせの際には、派遣専門家が事業者側に立って支援をするとともに、その後の対応をアドバイスします。
- ② 経営者保証コーディネーターの確認を受けた場合、新たに創設される信用保証制度の保証料の軽減を受けることができます。

※経営者保証解除の最終的な判断は金融機関が行ないます。



2. 経営者保証を不要とする「事業承継特別保証制度」を新設（2020年4月）

保証限度額

2.8億円
（内、無担保8000万円/組合等の場合は4.8億円）

保証期間

10年以内
（据置期間1年以内）

保証料率

0.45%～1.90%
〔経営者保証コーディネーターによる確認を受けた場合〕

0.20%～1.15%
 に大幅軽減

お申込み資格

- 保証申込受付日から3年以内に事業承継を予定する「事業承継計画」を有する法人または
- 令和2年1月1日～令和7年3月31日までに事業承継した法人であって、事業承継日から3年経過していないもの

事業承継計画…信用保証協会所定の書式による計画書

- 資産超過
- 返済緩和中ではない
- 法人と経営者が分離している

等の一定の要件があります。

お申込み方法

与信取引のある
金融機関経由のみ

対象資金

事業資金

既存のプロパー借入金（個人保証あり）の本制度による借り換えも可能
（ただし、一定期間内に事業承継を実施した法人に対しては、事業承継前の借入金に係る借換資金に限る）

※2020年10月より経営者保証を不要とする信用保証制度を拡充

<新設>事業承継に併せて保証債務を借り換える際の資金に対し、特別枠として2.8億円を保証（特例承継計画の認定が必要）

「経営承継借換関連保証」

<既存制度の拡充>他の事業者から事業用資産や株式を取得して第三者承継を行う者へのM&A資金を経営者保証なしで保証

「経営承継準備関連保証」「経営力向上保証」
 「地域経済牽引事業関連保証」

3. 事業承継を支援する経営者保証に関するガイドラインの特則の適用

<金融機関に求められる対応>

①原則として、前経営者・後継者の双方から二重には保証を求めない。

例外的に二重の保証を求める場合には、その理由や保証が提供されない場合の融資条件等について、事業者へ十分に説明し理解を得る。

②後継者との保証契約について、改めて必要性を検討し、事業承継に与える影響も十分に考慮し慎重に判断する。

③前経営者との保証契約について、経営者以外の第三者保証を求めないことを原則とする融資慣行の確立が求められていることをふまえて、適切な見直しを検討する。

<事業者及び保証人に求められる対応>

○経営者保証ガイドラインに掲げる経営状態であることが求められる（会社の磨き上げ）。

民間金融機関の事業承継時における保証徴求割合
（2019年度下期） （資料）金融庁資料により作成

- ・二重保証 : 10.1% ・後継者のみ : 43.1%
- ・前経営者のみ : 35.6% ・保証なし : 11.2%

経営者保証に関するガイドラインとは？

次の3つの要件を満たすことで、保証解除の可能性が高まります。

☑ 法人個人の一体性の解消

- ▶ 社会通念上適切な範囲を超える法人から経営者への貸付等による資金流出がない等

☑ 財務基盤の強化

例えば

- ▶ 業績が堅調で十分な利益を確保しており、内部留保も十分な場合
- ▶ 業績はやや不安定であるものの、内部留保が潤沢で借入金全額の返済が可能な場合
- ▶ 内部留保は潤沢とは言えないものの、好業績が続いており、今後も借入を順調に返済し得るだけの利益（キャッシュフロー）を確保する可能性が高い場合等

☑ 財務状況の適時適切な情報開示

- ▶ 本決算の報告のほか、試算表や資金繰り表等の定期的な報告等
（ガイドライン 4 項(1)、6 項(2) Q&A4-1～7、6-1、2）

事業承継時に個人保証を見直す取り組みも着実に広まってきています。経営改善などに取り組み、個人保証に拠らない資金調達を検討してみてはいかがでしょうか。

事業引継ぎ支援センターについて

1.事業引継ぎ支援センターは、誰が行っている事業なのか？

- 埼玉県事業引継ぎ支援センターは、「産業競争力強化法」に基づいて、「経済産業省（関東経済産業局）」が、「さいたま商工会議所（認定支援機関）」に委託して実施している公的な事業です。
- ✓ 事業引継ぎ支援センターは、全国47都道府県に設置されています。
- ✓ 埼玉県事業引継ぎ支援センターは、埼玉県内に本社がある中小企業者等の支援を実施しています。

2.事業引継ぎ支援センターの事業目的は何か？

- 中小企業の円滑な経営資源の引継ぎを通じた活力の維持
- ✓ 中小企業等の減少に歯止め、雇用の維持・確保し、地域経済の活性化に貢献していくこと

3.事業引継ぎ支援センターは、何をする（してくれる）ところなのか？

①だれを対象にしているのか？

- ✓ 後継者不在など事業承継のお悩みを抱える中小企業・小規模事業者

②どのような相談に乗るのか？

- ✓ 親族内承継、役員・従業員承継、M&A（第三者承継）についての相談全般

③どのような支援をするのか？

- ✓ 相談者の方の事業承継の進捗度合に応じたアドバイスや情報提供
- ✓ M&A（第三者承継）を希望する事業者に対するM&Aのマッチング支援、M&Aの契約に向けた支援を実施

詳細は、次頁をご参照ください

後継者不在等の悩みを抱える中小企業者等からの相談に対して、助言、情報提供を行うほか、M&A等を活用した後継者マッチング支援を行う事業。

➤ 事業承継対策未着手でもM&A成約一步手前でもセンターが活用できます

低

進捗度合

高

こんなお悩みはありませんか？

何から始めて良いか、わからない

事業引継ぎの方法や手続きを知りたい

会社を第三者に売却するか従業員に譲渡するか迷っている

会社を他の企業に譲渡したいが、相手先探しや交渉・契約などの相談をしたい

会社を売却しようと考えているが、自社の価値はどのように算定すれば良いか

当事者間で会社の売買について合意したが、手続きや進め方をアドバイスしてほしい

事業引継ぎ支援センターの対応

事業承継の進め方や承継までにやるべきことなどをアドバイスします。また必要に応じて他の支援機関との連携を図ります

事業引継ぎのタイプ別のメリット・デメリット、手続きの流れをアドバイスします

それぞれの特徴を説明し、会社の現状に照らした課題の抽出等のアドバイスを行います

M&Aの可能性があると判断した場合には、2次対応又は3次対応に移行し、譲渡の支援とアドバイスを行います

株価の算定方法等についてアドバイスを行うとともに、専門家の紹介を行います

M&Aの進め方のアドバイスを行うとともに、解決すべき課題の抽出と解決に向けた専門家等との連携を行います

- 特徴
- ✓ 国が運営する事業のため、利害関係のない中立な立場でアドバイス
 - ✓ 相談は秘密厳守、業務に精通した専門家が対応します
 - ✓ 相談は無料です(2次対応や外部専門家に対する手数料が必要な場合があります)

➤ 中小企業のM&Aの動機

売り手	買い手
<ul style="list-style-type: none"> ✓事業承継対策の一環（後継者不在への対応。会社の存続・雇用の確保） ✓ハッピーリタイアメントの実現 ✓(後継者がいても)生き残り策 等 	<ul style="list-style-type: none"> ✓成長戦略の一環 ✓人材確保 等 <p>(自前でやるのか他社を活用するかの選択※)</p>

※ 技術・ノウハウ、チャンネル、ブランド、人材、設備・インフラ等の経営資源の獲得方法の選択

➤ M&Aのメリット・デメリット

	メリット	デメリット
売り手	<ul style="list-style-type: none"> ✓社内に適任者がなくても外部に求めることが可能 ✓会社及び従業員の雇用が存続できる ✓仕入先・取引先に迷惑がかからない ✓創業者利益の実現 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ベストマッチの買い手候補の探索が難しい
買い手	<ul style="list-style-type: none"> ✓シナジー(相乗効果)で会社の更なる発展・成長が期待できる (販売の効率化・間接コストの削減) ✓比較的短時間で成長が可能 (自前でやるより早い。競争力強化) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓企業文化の違い等による融合に時間がかかる(従業員離反のリスク) ✓経営が安定するか不確実 (リスクを限定・コントロールできているか)

POINT! M&Aは企業の成長をより短時間で実現可能な選択肢になります。

事業引継ぎ支援センターの具体的な支援の内容（イメージ）

売り手サイド

後継者不在の企業

（中小企業・小規模事業者を想定）

・取引継続・雇用の継続

事業の継続を希望

後継者不在の小規模事業者

（主に個人事業主を想定。飲食店等）

・事業の継続、ノウハウ等の引継ぎ

廃業を検討している

後継者不在企業・個人事業主

・経営資源※のみ引継ぎ（経済的に有利）

※経営資源：土地・建物・設備・従業員・ノウハウなど

マッチング

M&A

従来からの対応

後継者人材バンク

令和2年度より

経営資源の引継ぎ

令和2年度より

買い手サイド

事業拡大を企図する企業

（主に一般の企業を想定）

・早期の事業拡大（成長戦略の一環）

・売り手企業の経営を承継

主として創業を希望する個人

（創業支援機関経由で申し込み）

・投資コスト抑制、ノウハウ等活用

・社長・役員または従業員として、事業に参画。
・留意点：新規創業と比較し、経営の自由度は低い

事業拡大を企図する企業・

創業を希望する個人

・投資コスト抑制、ノウハウ等活用

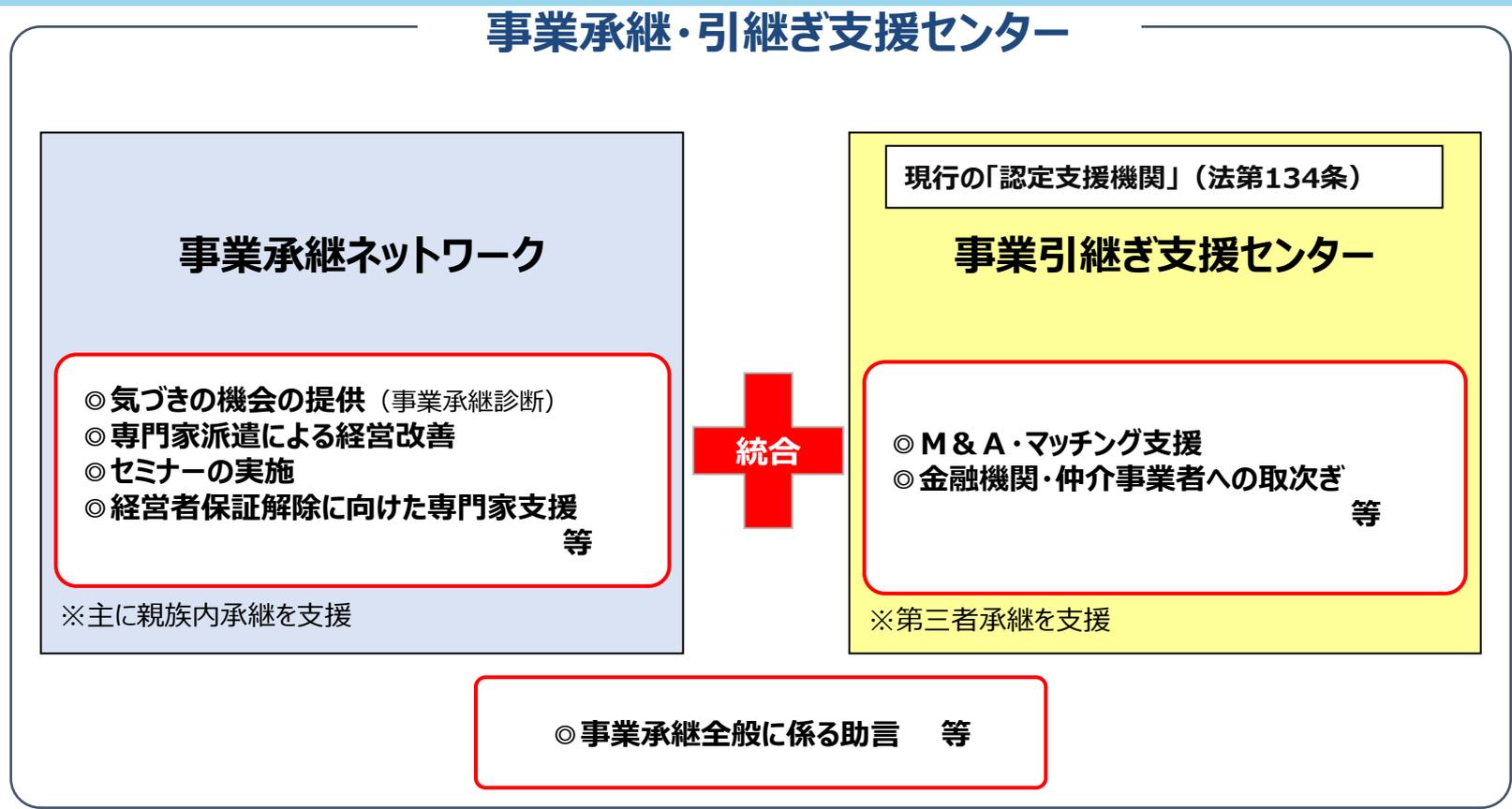
事業引継ぎ支援センターでは、売り手・買い手双方の状況やご要望を踏まえ、
相手先探索 ⇒ 引き合わせの実施 ⇒ 成約 に至るまでの一連のフォローを行います。

※必要に応じて、他の支援機関・金融機関・専門家等との連携を行います。

なお、相手先の紹介を受けるためには、あらかじめ事業引継ぎ支援センターへの登録（面談）が必要。

➤ 統合の目的 = ワンストップ体制の構築

後継者不在事業者へのマッチング支援を行う「**事業引継ぎ支援センター**」（法律に基づく認定支援機関）と
事業承継診断や専門家派遣を行う「**事業承継ネットワーク**」（法律に基づかない予算事業）の
両機能を統合し、「**事業承継・引継ぎ支援センター**」として事業承継全般のワンストップ体制を構築



事業承継に関する様々なお悩み・課題に対する公的相談窓口として、これまで以上に幅広く対応することができるようになりましたので、是非、ご活用ください。

経営のバトンタッチのお悩み・不安は

相談無料！秘密厳守！

埼玉県事業引継ぎ支援センター

にご相談ください

埼玉県事業引継ぎ支援センターとは

埼玉県事業引継ぎ支援センターは、「産業競争力強化法」に基づき、さいたま商工会議所が国(関東経済産業局)からの委託を受けて実施している事業です。

事業の存続に関する様々な課題の解決を支援する **公的相談窓口** として、専門家が **秘密厳守** で相談対応・アドバイスをを行います。

こんなお悩みはありませんか？

零細企業や個人事業でも
相談してもらえ先が
あるのか不安だ

身内にも社員にも
自分の後を継いで
経営者になる
候補がない

会社を他の企業に
譲渡したいが、相手先探しや
交渉・契約など、自分の会社でも
取組むことができるのか

専門家の
アドバイスの
必要だ…

子供や従業員に
後を継いでもらいたいが、
どんなやり方で、どんな
タイミングで事業を引継いだら
良いかわからない

知り合いの会社から
M&A(会社を売ってほしい・
買ってほしい)の話を持ちかけられたが、
交渉をするうえで
注意すべきことは何か



埼玉県事業引継ぎ支援センターにお気軽にご相談ください！相談は無料です。

ご相談の流れ

ご相談の予約

事業の引き継ぎについてのご相談がございましたら、まずはご連絡をください。相談日時や時間を調整します。

TEL 048-711-6326

FAX 048-711-6378

※裏面の相談申込書にご記入の上、FAXでのお申し込みも可能です。

窓口相談

専門家が、面談の内容やお持ち頂いた資料を基に事業実態の把握や具体的な課題の抽出のお手伝いをし、経営者様のご意向をお伺いしながらアドバイスや情報提供、支援機関の紹介などを行います。



事業引継ぎ支援

ご相談の結果に応じて様々な支援を致しますが、特にM&Aなどによる第三者への事業の引継ぎを希望される場合は、M&Aによる可能性や解決すべき課題についてのアドバイス、M&Aの交渉に必要な資料の作成支援を行い、M&A支援会社や金融機関、専門家(士業等)をご紹介します。

※M&A支援会社や金融機関、
専門家等(士業等)による支援は有料となります

お問合せ

埼玉県事業引継ぎ支援センター
(さいたま商工会議所会館4階)

〒330-0063 さいたま市浦和区高砂3-17-15
TEL 048-711-6326/FAX 048-711-6378
E-mail: hikitsugi@saitamacci.or.jp

事業引継ぎ相談申込書

埼玉県事業引継ぎ支援センター行
FAX 048-711-6378

※必要事項をご記入の上、FAXまたは郵送にてお送りください。

受付後、折り返し「希望連絡先TELまたはE-mail」に担当者よりご連絡いたします。

(フリガナ)		(フリガナ)	
事業所名		代表者名 (役職) ()	
所在地	〒 -	(フリガナ) 相談者名 (役職) ()	
TEL(会社)		希望連絡先 TEL・E-mail	※引継ぎの件でご連絡をしても良い番号。携帯電話可
FAX(会社)		設立年月	年 月
業種		取扱商品	
従業員数	人(うちパート 人)	資本金 ※法人のみ	万円

ご提供頂いた個人情報は、法令の定めのある場合やご本人が同意している場合を除き、目的外使用をすることや第三者に提供することはありません。



埼玉県事業引継ぎ支援センター

〒330-0063

さいたま市浦和区高砂3-17-15

さいたま商工会議所会館4階

TEL 048-711-6326 / FAX 048-711-6378

URL : <http://www.saitamacci.or.jp/management/handing.asp>

E-mail : hikitsugi@saitamacci.or.jp