

中小企業の円滑な事業承継の実現に向けた意見

2021年6月10日

東京商工会議所

基本的な考え方

新型コロナウイルスの発生より1年以上が経過し、3度にわたる長期間の緊急事態宣言の発令で、国民や企業が外出自粛や時短営業を強いられた結果、わが国経済に甚大な影響が生じている。とりわけ、労働分配率や損益分岐点比率の高い中小企業・小規模事業者は、急激な売上減少によって、かつて経験したことのない苦境に立たされている。わが国の中小企業・小規模事業者は、企業数の99.7%を占め、雇用の約7割を支え、従業員への給与支払総額の約4割、社会保険料の事業主拠出分約5割を負担するなど、雇用を通じて日本の財政や経済に大きく貢献している。また、地域の生活基盤を提供するなど、地域経済やまちを支える存在である。ウィズコロナ・アフターコロナ時代に、中小企業・小規模事業者が事業を継続し、持続的な成長を実現することがわが国経済の再生には欠かせない。

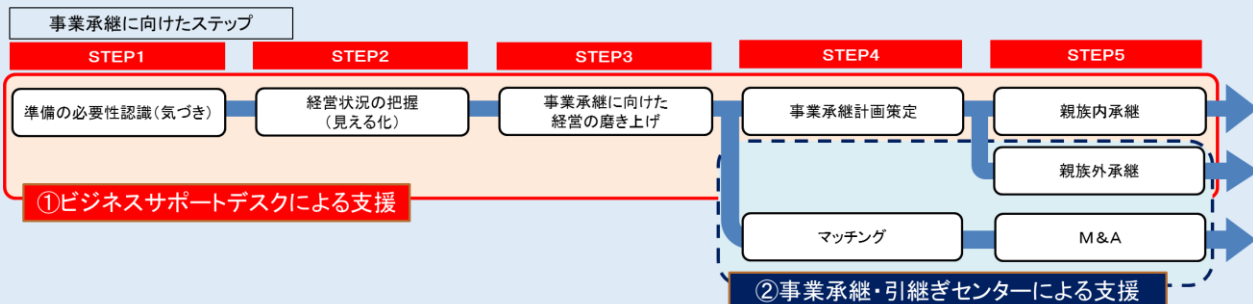
昨今、中小企業経営者の高齢化が進み、多くの中小企業・小規模事業者が経営交代期を迎える「大企業承継時代」が到来している。コロナ禍をきっかけとして、後継者不在を理由とした廃業も増加しており、中小企業・小規模事業者が保有する「価値ある事業」を円滑に次代へつなぐ必要性はさらに高まっている。そのような中、事業承継を果たした若い経営者は、コロナ禍においても新製品・新サービス開発や、インターネット販売のような新たな販売チャネルの構築など、「事業ドメインの再構築」を図り、新たな事業展開を行っている。一方で、コロナ禍で大きな影響を受けた企業ほど、日々の事業活動が優先され事業承継が後回しになっていることから、事業承継の気づきをさらに進めていく必要がある。

事業承継の重要性が高まる中で、国における事業承継税制の抜本拡充や経営者保証に関するガイドラインの特則の創設、東京都における事業承継税制担当の設置や事業承継支援助成金の創設など事業承継支援施策は年々充実してきている。一方で、充実した支援施策を十分に理解できていない中小企業・小規模事業者も多いため、地域金融機関や中小企業支援機関が協力し、事業承継税制の利用促進をはじめ事業承継支援施策を強力に周知していく必要がある。現在、コロナ禍で中小企業・小規模事業者の事業承継が後回しになっている実態を踏まえ、2023年3月末となっている、事業承継税制の特例を利用する前提となる特例承継計画の提出期限を5年程度延長すべきである。

東京商工会議所では、都内4か所に設置したビジネスサポートデスク（東京都地域持続化支援事業（拠点事業））において、昨年度75社に対して総合的かつ精緻な事業承継診断を行うなど、延べ2,695回の事業承継相談に対してきめ細かな支援を実施している。また、小規模な事業者のM&Aのマッチング支援を東京都事業承継・引継ぎ支援センター（国の委託事業）において実施し、851社の新規相談、90件の成約を実現している。当商工会議所は今後も地域経済団体として、中小企業・小規模事業者の円滑な事業承継を実現すべく、事業承継支援に尽力する所存である。政府、東京都におかれては、コロナ禍で事業継続・事業ドメインの再構築が喫緊の課題となっている中小企業・小規模事業者の円滑な事業承継をより一層促進するため、以下の事項に関して、具現化されるよう推進されたい。

【参考1：中小企業の円滑な事業承継に向けた東京商工会議所の取り組み】

- 東京商工会議所では、「気づき」の段階から、プレ承継、親族内承継・従業員承継を中心として、ビジネスサポートデスク（東京都地域持続化支援事業（拠点事業））にて支援を行い、主に第三者承継（M&A）を東京都事業承継・引継ぎ支援センター（国の委託事業）にて支援している。



○ビジネスサポートデスク（BSD）（東京都地域持続化支援事業（拠点事業））

- 事業承継をはじめとした、高度かつ専門的な経営課題（事業承継・創業・経営革新など）に対応するため、支援拠点を東西南北の4エリアに設置。23支部と連携した相談体制を構築している。
- 拠点には中小企業支援の専門家（コーディネータ）が常駐し、課題を整理して支援プランを作成。コーディネータにくわえ、必要に応じて各分野の専門家を派遣し、きめ細かに支援。



○「社長60歳『企業健康診断』[®]」事業

- 事業承継に向けて企業の現状と課題を専門家が無料で診断し、診断結果に基づく対策も無料サポートしている。

○事業承継対策委員会における取り組み

- 事業承継税制ほか支援施策の利用促進に資するセミナーの実施。地域金融機関と連携したセミナーも開催した。（本部・23支部にて22回実施・約300名受講）
- 「事業承継の取り組みと課題に関する実態アンケート」の実施、報告書の発行。（東京都地域持続化支援事業（活性化事業））
 - 調査期間：2020年9月4日～9月25日
 - 回答数：1,867件（回答率18.7%）
 - 事業承継に取り組むうえでの課題を整理・分析するとともに、新型コロナウイルスの影響や、企業の事例・インタビューも掲載している。



・「事業承継支援ポータルサイト」の開設

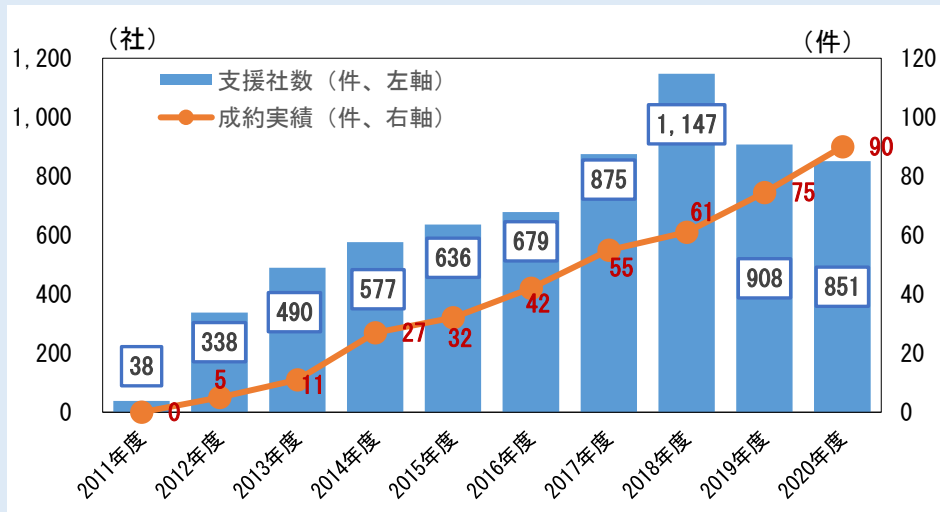
事業承継支援施策に関する情報をワンストップで発信する特設サイト。経営者は、施策の情報収集のほか、「社長60歳『企業健康診断』[®]セルフチェックシート」で適切な相談窓口の確認や、「事業承継税制適用チェックリスト」で税制の要件を確認することができる。



○東京都事業承継・引継ぎ支援センター

- ・事業承継の相談や、特に、「第三者への会社の譲渡」についての相談に対応。「第三者への会社の譲渡」については、民間M&A会社では対応が難しい小規模な事業者のマッチングを支援。売上高1億円未満の事業者からの相談が約半数を占めている。M&Aの実行支援までを行うことで、円滑な事業のバトンタッチを支援している。

【新規相談社数・成約件数】



I. 事業承継対策の早期着手に向けた「気づき」促進

1. 事業承継の早期着手の重要性

事業承継の本質は、経営者の交代を機として事業内容を外部環境に適応させる「事業ドメインの再構築」にある。大企業と比べ、経営者交代までの期間が長い中小企業・小規模事業者¹では、創業時点や前回の事業承継時点から外部環境が変化し、事業形態が外部環境と大きく乖離している場合が多い。そのため、事業承継を機とした後継者による新たな取り組みを進め、生産性を向上させていくことが重要である。

現在、中小企業・小規模事業者の経営者の高齢化が進み、多くの企業が経営交代期を迎える大規模事業承継時代が到来している。経営者に子供がいないケースや、子供が事業を引き継がないケースなど後継者不在の企業も多く存在しており、昨今のコロナ禍における影響も重なり廃業も増加している。廃業する中小企業・小規模事業者の約6割が黒字企業²であることから、廃業による「価値ある事業」の喪失を防ぐ必要性は高い。

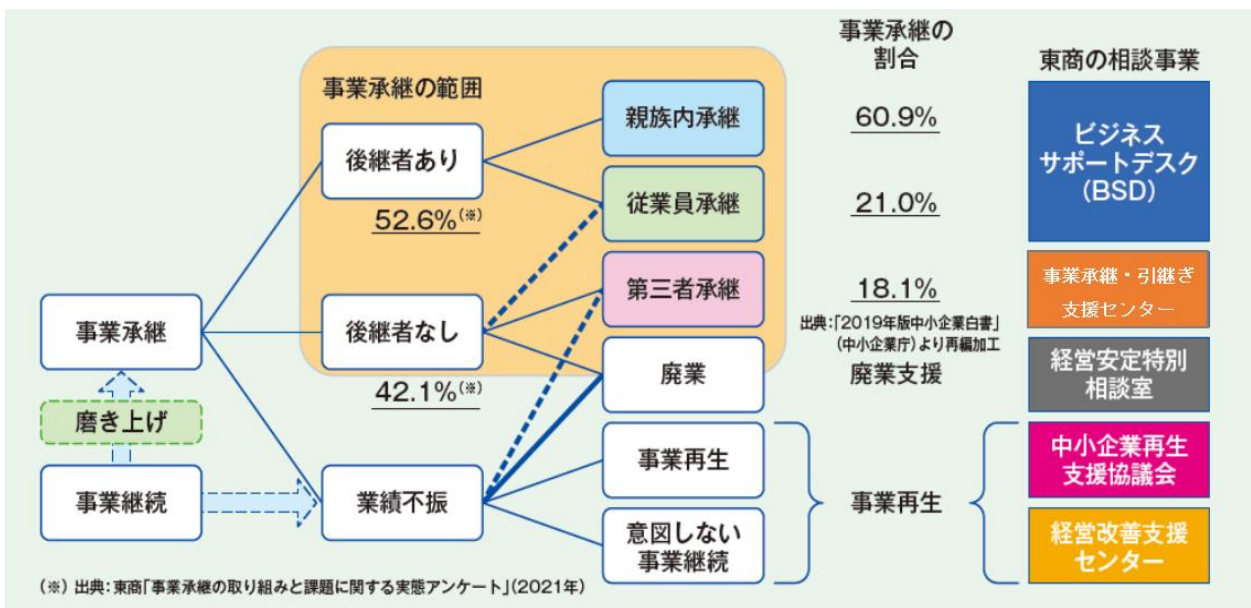
新型コロナウイルスの影響によって、昨年売上が減少した事業者ほど事業承継を後回しにしている傾向がある。今後、ウィズコロナ・アフターコロナ時代に適合したICT活用をはじめとした事業再構築を進め、収益力を回復し、事業を継続していくことが必須であり、後継者による「事業ドメインの再構築」に取り組む必要性が高まっている。「価値ある事業」を次代へ円滑につないでさらに発展させていくためには、現経営者が事業承継に関する早期対策の重要性について「気づき」を得る必要がある。

¹ 上場企業の経営者は約7年程度で交代するが、中小企業の場合は約20~30年に一度。

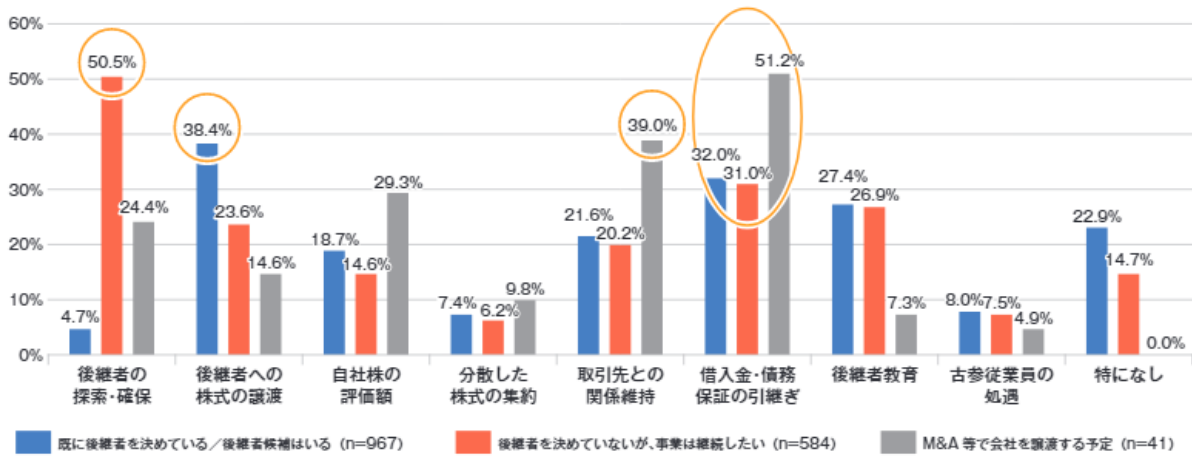
² 株式会社東京商工リサーチ「2020年『休廃業・解散企業』動向調査」

また、中小企業・小規模事業者の事業承継の多くは親族内承継であるが、近年、親族外承継（従業員承継・第三者承継）も増えてきており、とりわけ後継者のいない経営者は第三者承継（M&A）を早期に検討する必要がある。

事業承継に向けたステップ～事業承継の範囲と東商の相談事業～



後継者の決定状況別「事業承継における障害・課題」



出典：東京商工会議所「事業承継の取り組みと課題に関する実態アンケート」（2021年2月）

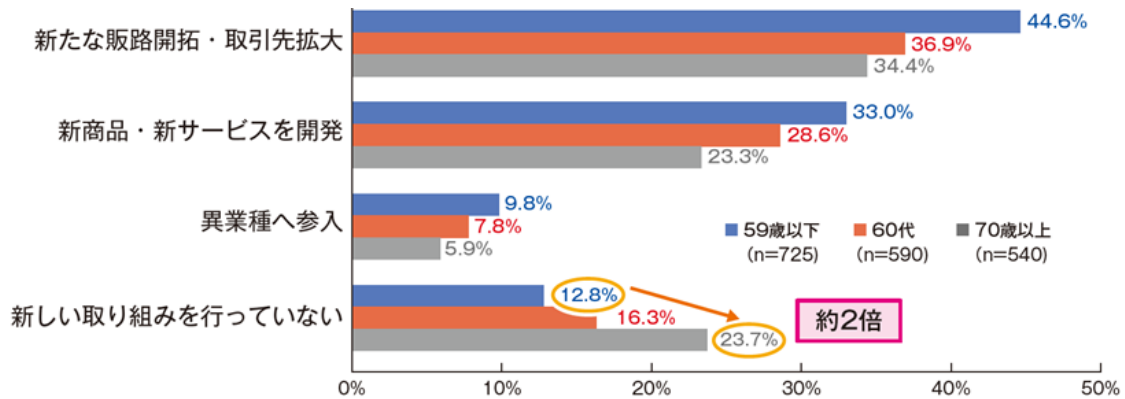
2. 後継者の年齢を意識した事業承継の実現

新型コロナウイルスの感染拡大により、中小企業・小規模事業者はICTを活用した新事業創出や販路開拓など多くの変革を求められており、「事業ドメインの再構築」を迫られている。

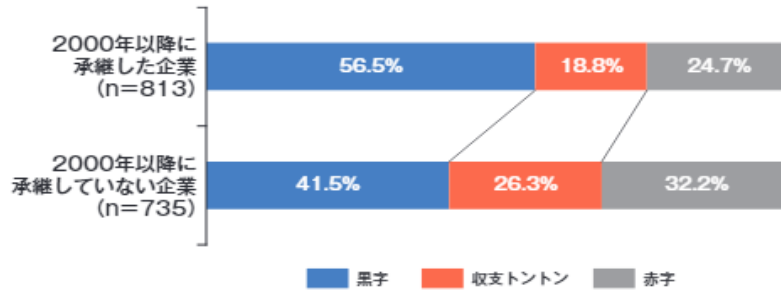
当商工会議所の調査によると、年齢が若い経営者ほどコロナ禍においても積極的に新しい取り組みに挑戦しているとともに、2000年以降に事業承継を実施した企業ほど業績が良いという結果が出ている。未曾有の危機に直面するなか、多くの中小企業・小規模事業者で事業承継対策が後回しになっているが、変革を求められている今こそ、早期の事業承継

を促進すべきである。若くして承継した経営者が、若い感性で大胆かつ革新的な取り組みを行えるよう、積極的な支援を図りたい。

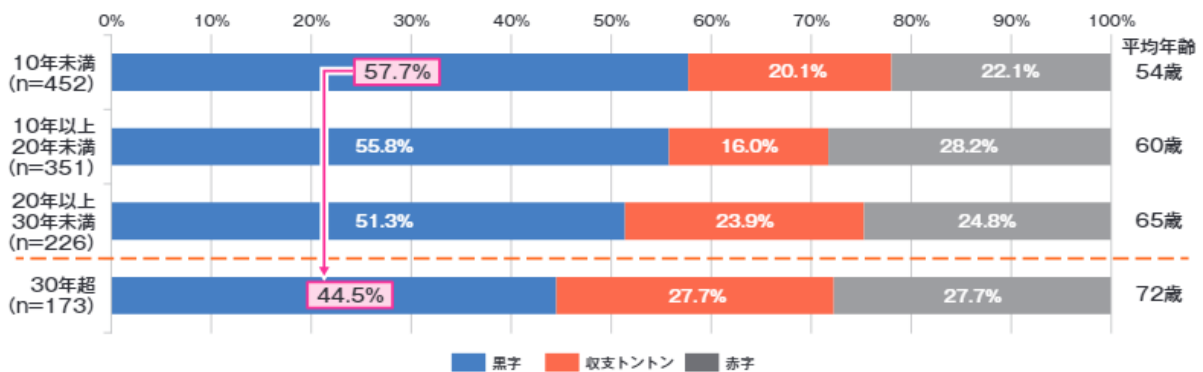
コロナ禍における新しい取り組み（経営者年齢別）



直近決算期（前期）利益状況（2000年以降の事業承継の有無別）



直近決算期（前期）利益状況（2代目以降の経営者の在任期間別）



出典：東京商工会議所「事業承継の取り組みと課題に関する実態アンケート」（2021年2月）

3. 総合的な支援体制の維持・強化

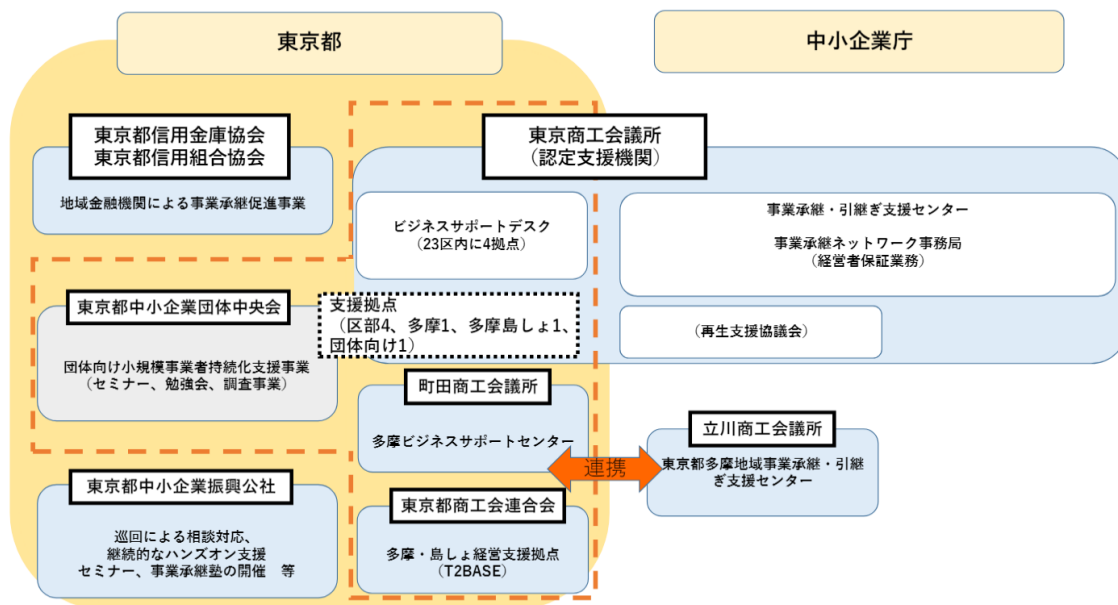
大企業承継時代が到来する中、昨今、国や東京都において充実した事業承継支援施策が創設されており、当商工会議所からの意見も多く項目が施策に反映されている。

国においては、事業承継の「気づき」の促進に向けてプッシュ型の支援を行っていた「事業承継ネットワーク」と、主にM&Aに係わる支援を行っていた「事業引継ぎ支援センタ

一」を統合し、新たに「事業承継・引継ぎ支援センター」が当初予算で措置された。事業承継支援施策が当初予算で安定的に確保される点、ならびに総合的な支援体制が整備される点は歓迎したい。特に、専門家の少ない地方部での事業承継支援のサービス強化がなされる点は、円滑な事業承継の促進に大きく寄与すると考えられる。一方で、東京では事業承継に係る専門家や専門機関が多数存在するとともに、M&Aや親族内承継など専門性を有する各中小企業支援機関や地域金融機関が有機的に連携して、専門的な事業承継支援を進めてきた経緯がある。東京独自の実態を踏まえて、真に地域の中小企業・小規模事業者の円滑な事業承継を実現できる取り組みを進められたい。

東京都においては、「事業承継・再生支援事業」として、中小企業が事業承継に取り組む過程や承継後の取り組みにおいて、外部専門家への委託費の一部が助成されるほか、普及啓発・後継者教育セミナーを開催するなど、幅広い支援を行っている。また、「地域金融機関による事業承継促進事業」では、地域にネットワークを持つ金融機関が窓口になることで、事業承継に係る課題の洗い出しから解決策の立案、ならびに事業承継などに係る資金調達までの取り組みを並行して支援することが可能となっている。地域金融機関からのプッシュ型支援が可能となることから、事業者・地域金融機関の双方から評価が高い。本支援制度において、地域金融機関から特例承継計画の策定など事業承継税制の周知についても進められたい。いずれの事業も、事業者の満足度が高く、事業承継対策の「気づき」の促進につながっていることから、引き続き事業を継続されたい。

東京都内の事業承継支援機関



4. 自社株式の評価促進

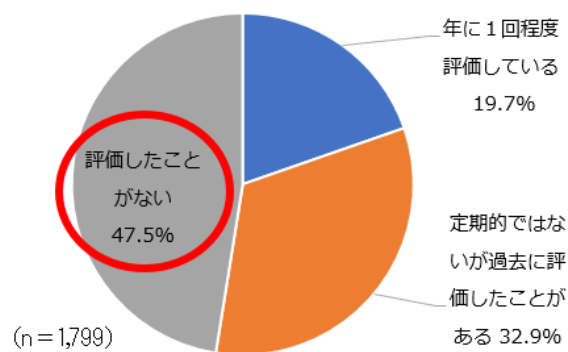
中小企業経営者が事業承継対策を検討するにあたり、自社の現状を知ることが重要である。経営権（株式）の承継においては、自社株式の評価額によって、有効な対策が異なることから、まずは自社株式の評価額を認識する必要がある。経営者のみならず、支援機関や金融機関の担当者からも、「株式評価額がきっかけで、事業承継対策の必要性に気づいた」

という声が多いことから、自社株式の算定が事業承継の「気づき」につながることは明らかである。

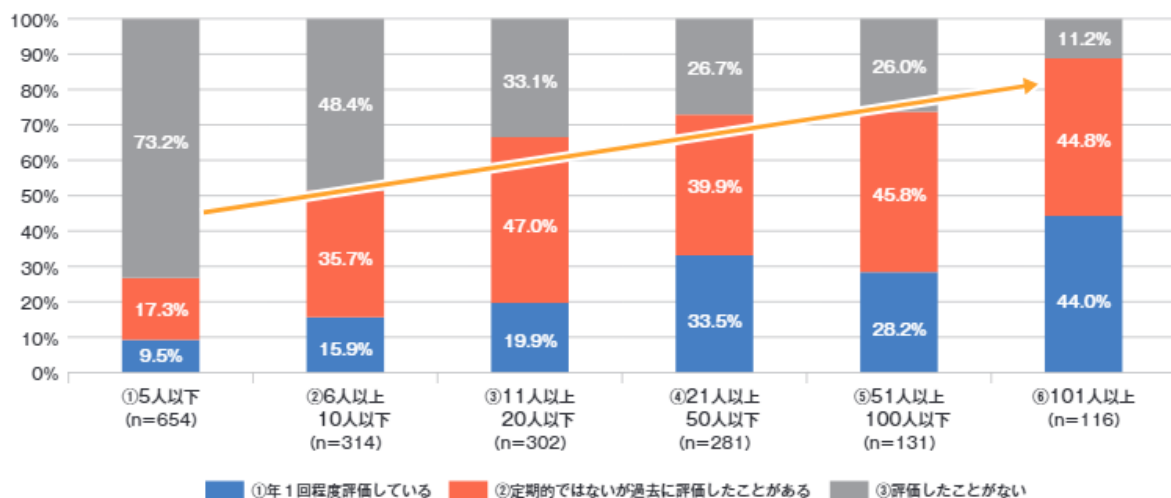
昨年度の当商工会議所の調査によると、自社株式評価額を算定したことがない企業は約5割にのぼり、毎年定期的に自社株式評価額を確認している企業は2割に満たず、3年前の同調査に比べてもほとんど変化がない。新型コロナウイルス感染拡大による影響を受け、中小企業・小規模事業者の株式評価額の変動が予想されることから、過去に評価額を算定したことがある企業も、今一度算定を行う必要がある。近年、民間金融機関でも、自社株式評価額をシミュレーションするサービスを開始しているが、東京都の「事業承継・再生支援事業」における事業承継支援助成金では、外部専門家を活用した株式評価額算定費用の一部が助成されることから、積極的な周知を図りたい。

また、国においてはM&Aにおける簡易的な株式評価額算定が可能なホームページの作成を企画しているところであるが、相続・贈与時の非上場株式の評価額の算定方法と、年倍法を中心としたM&Aにおける算定方法は異なる。そのため、主に親族内承継を対象とした非上場株式の評価額（純資産価額方式、類似業種比準方式、配当還元方式）の簡易算定が可能となるホームページの作成を検討されたい。

自社株式評価の状況



株式評価の実施状況（従業員規模別）



出典：東京商工会議所「事業承継の取り組みと課題に関する実態アンケート」（2021年2月）

【都内中小企業の声】

- 後継者候補に経営を任せたとこ、同業他社の買収による事業規模拡大や、コロナ禍においてEC販売を開始し新たな販路を開拓するなど、スピード感をもって変革に取り組んでいる。(製造業)
- 顧問税理士に依頼し、精緻な株価算定を実施した。これまで暦年贈与による株式の移転を進めていたが、株価が高いことから事業承継税制の活用を検討している。(製造業)

<具体的な項目>

- 事業承継の早期対策の重要性に対する「気づき」を促す取り組みの促進
- 現経営者の年齢だけでなく、後継者の年齢を考慮した事業承継支援の実現(国・東京都)
 - ・ (新) 各種補助金の採択における後継者加点の追加(国・東京都)
 - ・ ベンチャー型事業承継の支援事例発信(国)
- 総合的な支援体制の維持・強化
 - ・ 地域の実態を考慮した事業承継支援の推進(国)
 - ・ 事業承継をはじめ地域の事業者の事業継続に資する地域持続化支援事業(拠点事業「ビジネスサポートデスク」)の安定的・継続的な予算確保(東京都)
 - ・ 「地域金融機関による事業承継促進事業」の継続、地域金融機関による特例承継計画策定および事業承継税制の周知(東京都)
- 後継者の新たな取り組みを支援する事業承継・引継ぎ補助金の継続・拡充(国)
- 自社株式の評価促進に向けた措置の創設・拡充
 - ・ 事業承継支援助成金の周知徹底、予算拡充(東京都)
 - ・ 非上場株式の評価額(純資産価額方式、類似業種比準方式、配当還元方式)の簡易算定が可能なホームページ等の作成(国)
 - ・ M&Aによる譲渡価額の簡易計算が可能なホームページ等の作成(国)

Ⅱ. 抜本拡充された事業承継税制の利用促進

1. 特例承継計画の周知・申請の促進

2018年度税制改正で抜本拡充された事業承継税制の特例は、相続・贈与時に事業承継に係るキャッシュアウトがゼロになるなど、中小企業・小規模事業者に大きなメリットのある制度となっている。当商工会議所の昨年度調査においても、後継者への株式譲渡における課題として、「後継者に株式買取資金がない」「譲渡の際の相続税・贈与税が高い」との回答が圧倒的に多く、自社株式の承継に苦しむ中小企業・小規模事業者の事業承継対策の柱となる制度である。また、2019年度税制改正で創設された個人版事業承継税制においても、多様な事業用資産に係る納税猶予措置が可能となり、事業承継対策支援の強化につながっている。

新型コロナウイルス感染拡大により、多くの中小企業は事業存続の危機に直面するほど経営に大きな影響が生じている一方、事業承継の観点では好機と捉えることもできる。景気や業績の悪化に伴い自社株式の評価額が下がることは、税負担の軽減につながる。この機を捉えて、相続時精算課税制度による贈与税の納税猶予措置を活用し、一気に事業承継を進めていくことが可能である。

また、昨年度の税制改正で、相続時に特例承継計画の確認を受けている場合、後継者が相続直前で対象会社の役員である必要があった点が免除になっている。経営者の高齢化が進む中において、感染症により経営者に万が一のことが発生した際に、突然、高額な納税負担が発生するというリスクも懸念されることから、今までよりも特例承継計画を事前に提出する必要性が高まったと言える。

一方で、昨年度の当商工会議所の調査によると、主に事業承継税制の利用が想定される株式評価額1億円超の事業者において、既に後継者が決まっている企業のうち約半数が特例承継計画を提出する予定となっているが、後継者が決まっている企業に比べて後継者候補がいる企業では特例承継計画を提出する予定としている割合が半減している。特例承継計画は3人までの複数の後継者候補を記入することが可能なため、後継者候補がいる事業者には特例承継計画の早期提出を推奨していく必要がある。そのため、経営者のみならず、中小企業支援機関、士業などの専門家や地域金融機関を巻き込んで、より広い層に周知を強化すべきである。

2. <重点要望>コロナ禍における事業承継の遅れに鑑み、特例承継計画の期限延長を

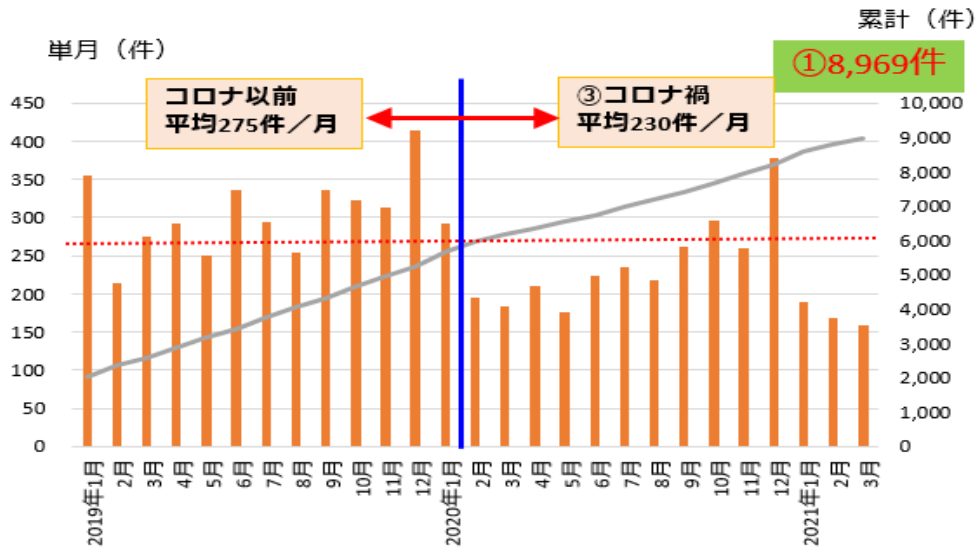
抜本拡充された事業承継税制の特例承継計画申請件数は累計約9,000件に迫り、拡充前に比べ利用が広がっていた。しかし、新型コロナウイルス感染拡大に伴い、事業者の事業承継の準備が遅れた結果、昨年度の特例承継計画の提出件数は低迷している。2020年2月以降は新型コロナウイルスの影響によって、全国で月平均約230件と提出件数が減少した。東京都においても、一昨年度までは月平均46件ペースで提出があったが、昨年は月平均30件にまで減少している。

コロナ禍で日々の事業活動に追われ、先行きが不透明な中で事業計画を策定できないため、特例承継計画の策定も手付かずになっている事業者も多い。特例承継計画の提出期限が残り約1年半に迫る中、長期的な見通しが必要な事業承継計画を策定することが困難な

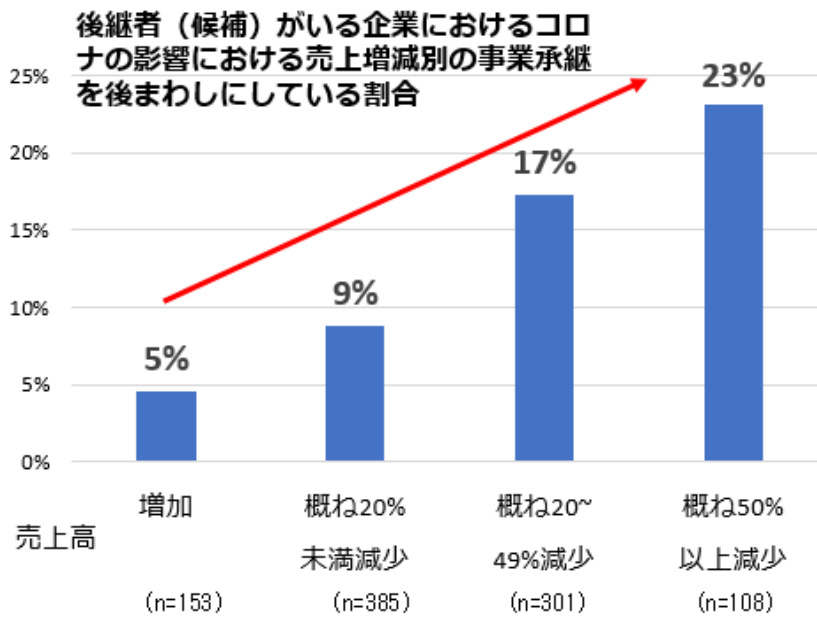
事業者も多い実態を踏まえ、特例承継計画の提出期限を5年程度延長すべきである。

特例承継計画の提出状況

※2021年3月末時点



コロナによる事業承継への影響



出典：東京商工会議所「事業承継の取り組みと課題に関する実態アンケート」（2021年2月）

3. 事業承継税制の活用に向けた正しい理解の促進

抜本拡充された事業承継税制は資産承継における対策の柱となるべき制度であるが、創設時の複雑かつ煩雑な制度設計による「使いづらい」といったイメージが先行するなど、内容を正確に理解していない経営者は多い。また、税理士などの専門家においても正確な情報を経営者に伝えていないケースも多数見受けられ、制度の正しい理解が進んでいない状況である。

昨年度の当商工会議所の調査結果によると、事業承継税制利用にあたっての障壁として、「10年の時限措置で今後どうなるか不明である」といった回答や、「納税免除にならない

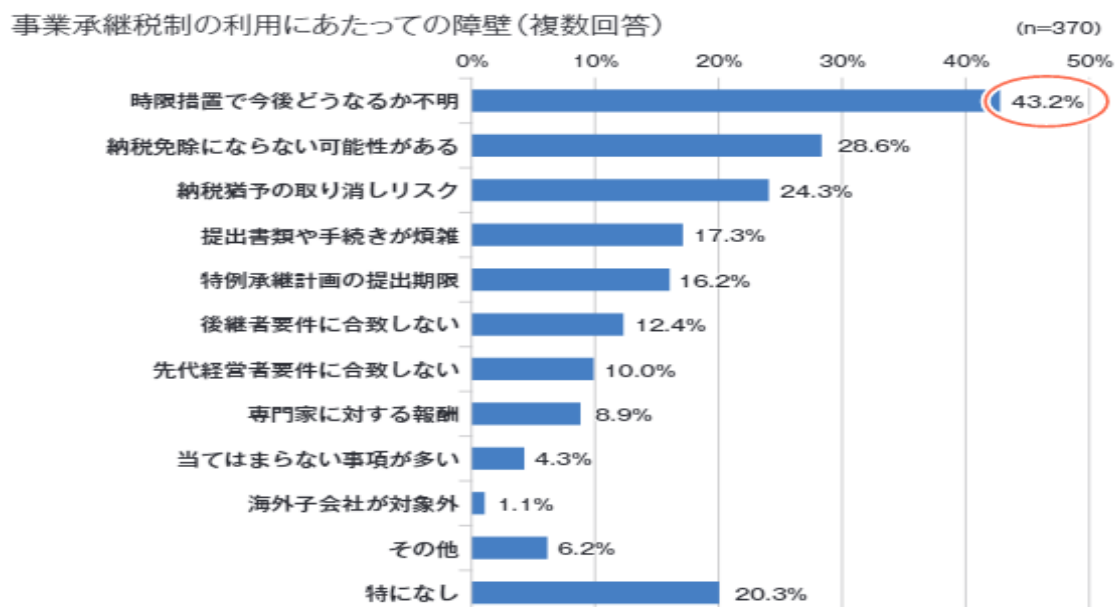
可能性」、「納税猶予の取り消しリスク」などの回答が上位を占めている。とりわけ、事業承継税制で猶予された税額が累積されるといった誤解が広まっており、正しい理解の促進が必要である。

また、支援機関による改正内容の周知強化とあわせて、事業承継税制の活用にあたってのサポートも重要である。具体的には、特例承継計画提出に向けた事業承継計画の策定から、計画実施段階や承継後の円滑な事業運営に向けた助言やサポートなどの支援が必要となる。また、今後事業を引き継ぐ後継者が、認定取り消しの際の納税負担や、財産価値が株式に集中している場合に、相続時に公平な財産承継ができなくなるなど、事業承継税制を利用した場合に生じるさまざまなリスクを理解し、必要に応じて対策を取るなど、制度への正しい理解と備えが重要となる。特例承継計画の提出を支援する認定支援機関は、申請手続きだけでなく、これらの点も踏まえた適切な情報提供、多面的な支援、フォローを担う必要があり、支援体制強化とあわせて、適切な情報周知を強化するべきである。

事業承継税制の利用促進にあたっては、株式のうち外国子会社相当分が対象に含まれないことから、事業承継税制の対象となる株式の金額が小さくなり、活用しづらいといった声も上がっている。中小企業においても海外進出が進む中で、海外進出している企業であっても事業承継税制が活用できるよう、外国子会社株式相当分も猶予の対象とすることを検討されたい。

なお、東京都におかれては、産業労働局内の事業承継税制担当により、特例承継計画や事業承継税制の認定窓口を運用し、制度の詳細な解説や相談者の電話対応に丁寧に応じている。今後も、引き続き申請を希望する企業に対し寄り添った相談対応を行われたい。

事業承継税制利用時の課題



出典：東京商工会議所「事業承継の取り組みと課題に関する実態アンケート」（2021年2月）

【都内中小企業の声】

- 事業承継税制を活用して承継を予定しているが、新型コロナウイルス感染拡大の影響で収支が大幅に悪化したことから、経営の立て直しに迫られ承継時期を数年後ろ倒しにした。制度の延長を期待している。(製造業)
- 事業承継税制を活用したいが、後継者候補が学生であり、役員就任要件を満たせない。そのため制度の延長、恒久化を期待している。(建設業)
- 事業承継税制の活用を予定しているが、特例承継計画の申請が必要であることを知らなかった。(製造業)
- 事業承継税制を活用したとしても、猶予された税額が子々孫々まで累積されるものだとして誤解していた。(製造業)
- 事業承継税制を活用するため、後継者候補を役員に就任させた。また取引先への顔つなぎ、取引開始の経緯などの引継ぎも行っており、資産と経営の両面で承継準備を進めている。(製造業)

<具体的な項目>

- ＜重点要望＞新型コロナウイルス感染拡大による中小企業への影響に鑑み、「特例承継計画」の提出期限の延長 (国)
 - 事業承継税制の前提となる特例承継計画の期限延長に関する要請 (東京都)
 - 特例承継計画策定に向けた周知強化 (国・東京都)
 - ・ 特例承継計画策定支援の推進
 - 事業承継税制に対する正しい理解の促進 (国・東京都)
 - ・ 事業承継税制の理解のさらなる促進に向けた周知活動の強化
 - ・ 支援機関をはじめ、専門家や地域金融機関を巻き込んだ対策の推進
 - 事業承継税制や特例承継計画の認定窓口における、申請企業に寄り添った相談対応の継続 (東京都)
 - 事業承継税制の制度改善 (国)
 - (制度適用対象の拡大)
 - ・ 納税猶予額の算定基礎となる適用対象株式における外国子会社株式の対象化
 - (申請手続きの緩和)
 - ・ 災害発生時における認定申請期間の延長規定の明確化
 - ・ 都道府県への年次報告書と税務署への継続届出書の一本化
 - (制度適用後の不安解消)
 - ・ 提出書類の不備などに対する宥恕規定の明確化
 - ・ 過去に贈与税に係る納税猶予措置を利用した企業の抜本拡充された事業承継税制への移行の容認
- 経営承継円滑化法における遺留分に関する民法特例の対象拡大 (国)
- 個人版事業承継税制、小規模宅地の特例など、個人事業主の事業承継対策の周知促進 (国・東京都)

Ⅲ. 「経営者保証に関するガイドライン」の事業承継時特則の利用促進

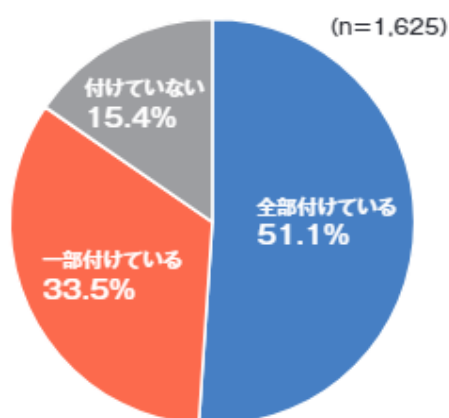
1. 「経営者保証に関するガイドライン」の事業承継時特則の利用促進

当商工会議所の昨年度の調査によると、金融機関からの借入金に対する経営者保証を「全部付けている」事業者は半数を超え、「付けていない」事業者は15%にとどまっている。経営者保証が付いていない事業者に比べて、経営者保証が付いている事業者は、事業承継時に借入金の経営者保証を課題と感じている割合が約4倍になっており、経営者保証は事業承継時の大きな課題として残っている。特に、従業員承継では、後継者候補の従業員や従業員の家族が借入金の経営者保証に二の足を踏み、事業承継が失敗する事例が散見される。新型コロナウイルス感染拡大の影響により先行きが見通せないなかで、後継者にとって経営者保証の存在はますます障害となることが予想される。

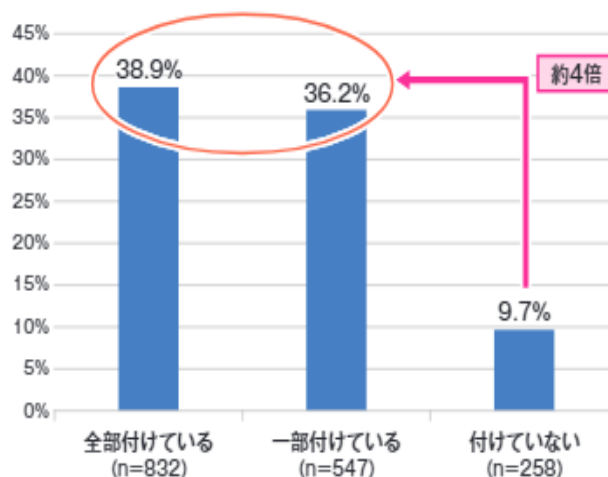
2019年12月に公表された「事業承継時に焦点を当てた『経営者保証に関するガイドライン』の特則」(2020年4月運用開始)は、承継の際に前経営者と後継者から二重で債務保証を求めることを原則として禁止しており、さらに後継者からの取得については、事業承継の阻害要因となることを十分考慮することとしている。本特則は、事業承継における大きな障壁である経営者保証の引継ぎ問題を解決する一助になりえることから、中小企業経営者をはじめ、支援機関、金融機関など広く周知を図りたい。

他方、金融機関が後継者に対し債務保証を求めるか否かについて検討するうえで、「経営者保証に関するガイドライン」では、中小企業に対し、①法人と個人の分離、②財務基盤の強化、③適時適切な情報開示、を求めている。経営者保証の解除を希望する中小企業経営者が、そのために何をすべきなのかについては、金融機関より引き続き真摯な説明を行うよう指導の徹底を図りたい。

金融機関からの借入金に対する経営者保証を付けている割合



事業承継時に借入金・経営者保証が課題と感じている割合（経営者保証の設定状況別）



出典：東京商工会議所「事業承継の取り組みと課題に関する実態アンケート」(2021年2月)

【参考2：事業承継時に焦点を当てた「経営者保証に関するガイドライン」の特則の概要】

本特則は、「経営者保証に関するガイドライン」を補完するものとして、主たる債務者、保証人および対象債権者のそれぞれに対して、事業承継に際して求め、期待される具体的な取扱いを定めたもの。経営者保証が阻害要因とならないよう、原則として前経営者、後継者双方からの二重徴求を行わないことなど以下の考え方が明記された。

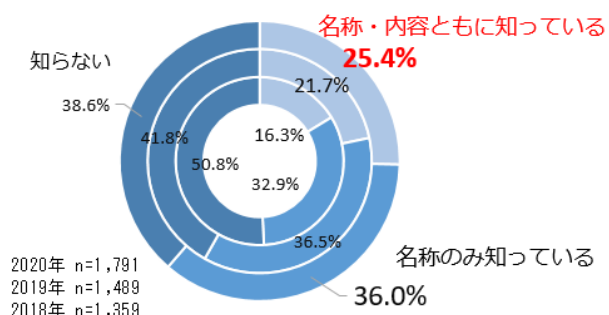
1. 前経営者、後継者双方からの経営者保証の二重徴求の原則禁止（例外を4類型に限定列挙）
2. 後継者の経営者保証は、事業承継の阻害要因となることを考慮し慎重に判断
3. 前経営者との保証契約の適切な見直し
4. 金融機関は、内部規程（判断基準等）等を整備し、保証契約の必要性について具体的に説明

2. 金融機関向け周知・運用状況の確認・指導

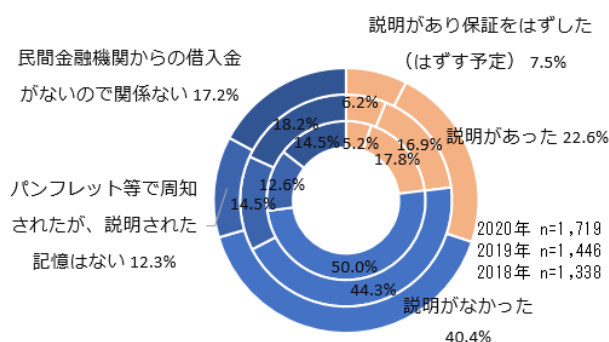
経営者保証に関するガイドラインの認知度は、昨年度の当商工会議所の調査によると、「名称、内容ともに知っている」との回答が25.4%、「名称のみ知っている」をくわえて約60%を超えるなど、少しずつ向上してきている。今後、本ガイドライン、ならびに昨年運用が開始された「事業承継時に焦点を当てた『経営者保証に関するガイドライン』の特則」への中小企業経営者の理解度をさらに向上させるうえで、金融機関が果たすべき役割は非常に大きい。正確、かつ迅速に本制度を広く中小企業経営者に周知するために、金融機関担当者に対する周知を徹底されたい。金融庁が発表している民間金融機関における代表者交代時の保証徴求の実績では二重徴求の割合が大幅に減少しており、活用が促進されている点が明確になってきている。今後は、事業承継時の後継者の保証なしの割合をさらに増加するように推進するとともに、引き続き運用状況のモニタリング調査を実施されたい。また、運用状況が著しく低い金融機関においては運用促進に向けた指導を行われたい。

中小企業庁が発表している、信用保証協会別の経営者保証を付けない新規保証の割合（2020年4～9月）では、東京は19.3%と前年より割合が増加してきているが、全国平均（30.4%）と比べると低い水準（全国46位）にとどまっている。民間金融機関と連携し、経営者保証を不要とする融資をさらに推進されたい。

経営者保証に関するガイドラインの認知状況



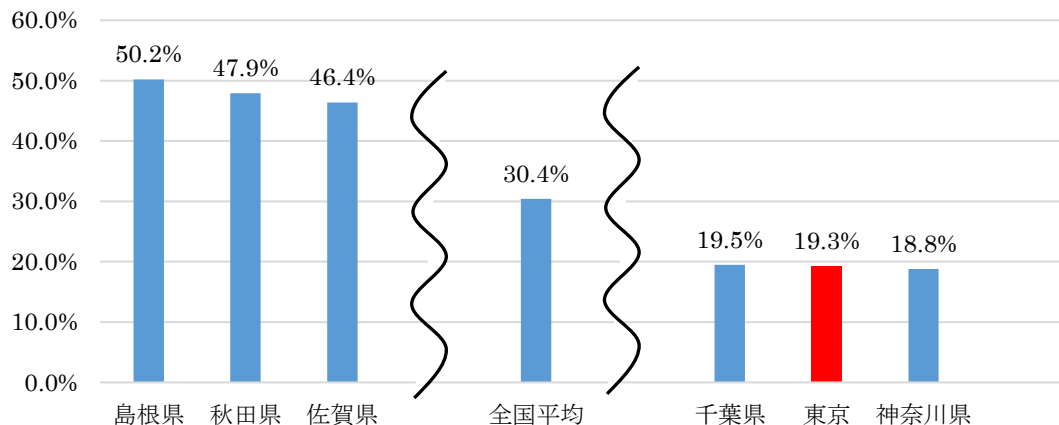
民間金融機関の説明状況



出典：東京商工会議所「中小企業の経営課題に関するアンケート」（2021年1月）

「経営者保証に関するガイドライン」による新規保証の都道府県別実績

2020年4～9月 新規信用保証を承諾した件数のうち無保証人の割合



出典：中小企業庁「信用保証協会における経営者保証に関するガイドラインの活用実績（令和2年度4～9月）」加工・再編

【参考3：「経営者保証に関するガイドライン」の概要】

経営者保証を提供せず融資を受ける際や、保証債務の整理を行う際の「中小企業・経営者・金融機関共通の自主的なルール」として2013年12月に策定・公表されたガイドライン。

2014年2月に金融庁は監督指針・金融検査マニュアルの改正を実施し、金融機関は以下の3点の経営状況を満たす企業に対しては、「経営者保証を求めない融資」や「経営者保証付き融資に代わる融資の方法（代替的な融資手法）」（※）を検討することが求められるようになった。

※「経営者保証付き融資に代わる融資の方法（代替的な融資手法）」

停止条件や解除条件付保証契約、流動資産担保融資（ABL）、金利の一定の上乗せ など

①法人と個人の分離	②財務基盤の強化	③適時適切な情報開示
<ul style="list-style-type: none"> ● 融資を受けたい企業は、役員報酬・賞与・配当、オーナーへの貸付など、法人と経営者の間の資金のやりとりを、「社会通念上適切な範囲」を超えないようにする体制を整備し、適切な運用を図る。 ● そうした体制の整備・運用状況について、公認会計士・税理士などの外部専門家による検証を行い、その結果を債権者に適切に開示することが望ましい。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 融資を受けたい企業は、財務状況や業績の改善を通じた返済能力の向上に取り組み、信用力を強化する。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 融資を受けたい企業は、自社の財務状況を正確に把握し、金融機関などからの情報開示要請に応じて、資産負債の状況や事業計画、業績見通し及びその進捗状況などの情報を正確かつ丁寧に説明することで、経営の透明性を確保する。 ● 情報開示は、公認会計士・税理士など外部専門家による検証結果と合わせた開示が望ましい。

【都内中小企業の声】

- 親族内承継を考えているが、借入金の経営者保証が最大の障壁。金融機関には毎月収支の状況も開示して交渉しているが、経営者保証の解除に応じてくれない。（製造業）
- 以前は全て経営者保証が付いていたが、事業承継を機に業績が上向いてきたタイミングでメインバンクと交渉したところ、今後は経営者保証を外してくれることになった。（卸売業）

<具体的な項目>

- 「経営者保証に関するガイドライン」の周知徹底（国・東京都）
 - ・金融機関による「経営者保証に関するガイドライン」の周知強化
 - ・中小企業経営者の金融リテラシー向上に向けた経営支援の強化
- 「事業承継時に焦点を当てた『経営者保証に関するガイドライン』の特則」の周知徹底および利用促進（国・東京都）
 - ・中小企業経営者のみならず支援機関、金融機関などへの周知強化
 - ・運用状況のモニタリング調査の継続実施
- （新）東京信用保証協会における民間金融機関と連携した経営者保証を不要とする融資の促進（東京都）

IV. 第三者承継（M&A）の推進と公正なマーケットの形成

1. 中小企業・小規模事業者M&Aの推進

中小企業・小規模事業者の経営者の高齢化が進み、後継者不在を理由とした廃業が増加している。東京商工リサーチの調査³によると、2020年は過去最多の4万9,698件が休廃業・解散し、特に60歳以上の企業が84.2%を占めるなど、事業承継がスムーズに進んでいない点が廃業の増加に直結している。また、休廃業を選択した6割を超える企業が直近決算期で黒字決算となっており、価値ある事業が廃業で失われる事態が続いている。

親族や社内に後継者候補が存在しない後継者不在企業が、廃業を回避し事業を継続するための有効な手段が第三者承継（M&A）である。当商工会議所の昨年度の調査によると、2000年以前は約96%が親族内承継であったが、2009年以降は親族外承継の比率が25%まで増加している。東京都事業承継・引継ぎ支援センターにおいても、相談者の約半数が売上高1億円未満の小規模な事業者となるなど、ここ数年でM&Aの対象となる事業者の規模は急速に縮小してきている。

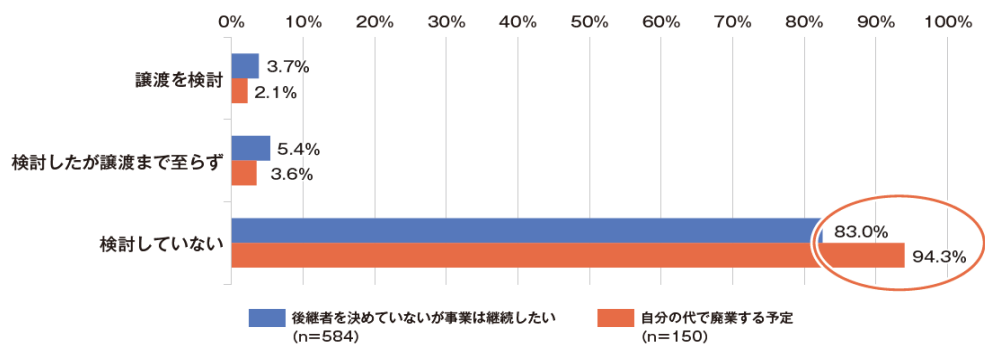
一方で、同調査で「後継者を決めていないが事業は継続したい」と回答した事業者のうち、8割を超える事業者が「M&Aを検討したことがない」と回答している。M&Aを検討しない理由としては、従業員規模が20人以下の企業では「自社がM&Aの対象となるとは思えない」との回答が最多になっているが、実際に事業を譲渡（売却）した事業者の規模の多くは20人以下となっており、小規模な事業者であってもM&Aの対象とならないとは限らない。事業を買収した企業へのヒアリングを実施した際も、後継者がいない取引先企業の事業を引き継いだ事例や、事業引継ぎ支援センターを通じて従業員数20人以下の企業を買収したという事例も多々聞かれている。また、同調査では、従業員数51人以上の後継者不在企業では、「M&Aに対して良いイメージがない」といった回答が最多になるなど、未だにM&Aに対して、「乗っ取り」や「リストラ」など、敵対的、ネガティブなイメージを持っている中小企業経営者も多い。

後継者不在の中小企業・小規模事業者が廃業を回避し、M&Aを事業承継の有効な手段として選択するためにも、小規模事業者であってもM&Aの対象になっている事実を踏まえて、M&Aに対する正しい理解促進が必要である。また、M&Aのイメージ向上に向けて、M&A後に社員が生き活きと活躍し、成長している譲渡側企業を紹介するなどの取り組みも必要となる。

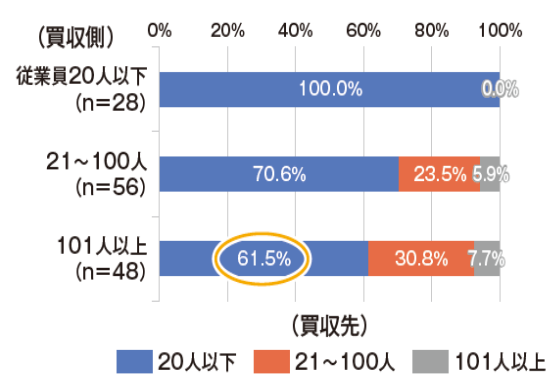
なお、後継者不在の中小企業・小規模事業者は、新たな設備投資や人材投資を抑制する傾向にあり、実際に、中小企業を複数社買収した企業からは、「追い詰められてからM&Aを検討したとしても企業価値が低下しており、相乗効果が見込めない状況になっているケースが多い」と指摘されている。後継者不在企業は、早期に客観的な企業価値を算定するなど、「譲りどき」を逃さないよう、周知強化を図るべきである。

³ 株式会社東京商工リサーチ「2020年『休廃業・解散企業』動向調査」

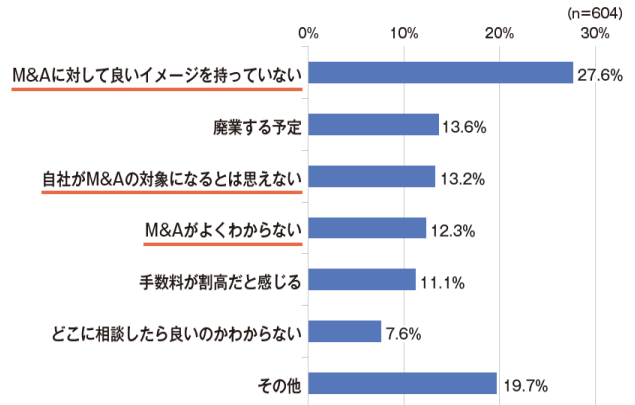
譲渡側のM & Aの検討状況（後継者の決定状況別）



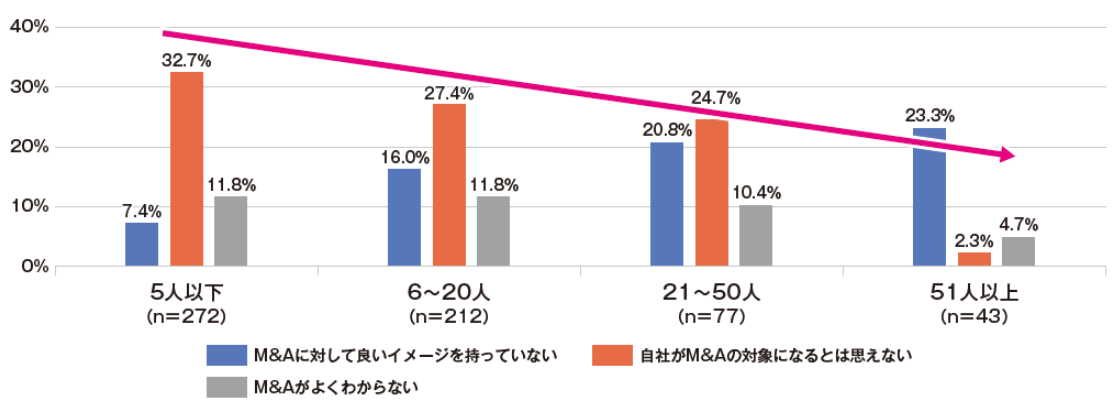
買収側と買収先（譲渡側）の企業規模



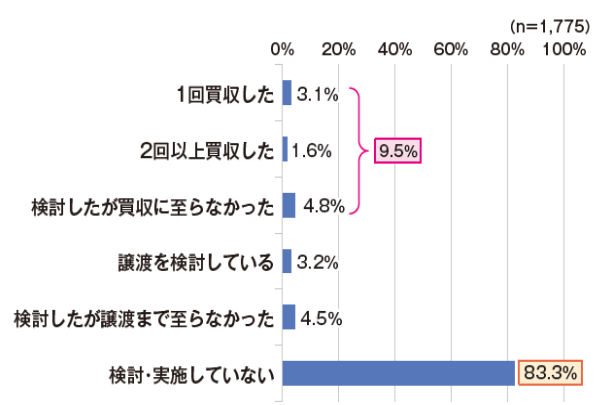
譲渡側のM & Aを検討しない理由（譲渡側）



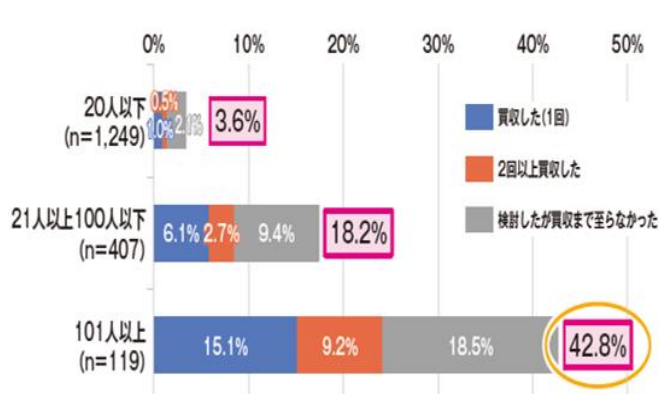
譲渡側のM & Aを検討しない理由（従業員規模別）



買収側のM & Aの検討・実施状況



買収側のM & Aの検討・実施状況（従業員規模別）



出典：東京商工会議所「事業承継の取り組みと課題に関する実態アンケート」（2021年2月）

2. 中小企業のM&Aを後押しする支援施策の充実・強化

昨年度、中小企業庁に設置された「中小企業の経営資源集約化等に関する検討会」において中小企業のM&Aの推進に向けた議論が行われた。2021年4月には、中小企業経営者の高齢化、新型コロナウイルス感染症の影響に対応し、中小企業の貴重な経営資源が散逸することを回避するとともに、事業再構築を含めて生産性の向上等を図り、中小企業の貴重な経営資源を将来につなぐことを目的として「中小M&A推進計画」が取りまとめられた。後継者不在の企業の円滑な事業承継に向けて、本章における当商工会議所の意見を取り入れたうえで、本推進計画を着実に実行されたい。

東京都においては、昨年度、企業再編促進支援（新型コロナウイルス感染症緊急対策）事業（M&Aマッチング支援）が創設され、新型コロナウイルス感染症の影響で事業譲渡を希望する都内中小企業と国内譲受企業の直接的なマッチング支援が実現しており、後継者不在企業の第三者承継の「気づき」の促進につながっている。また、東京都の事業承継支援助成金（後継者未定タイプ）は、民間M&A会社へのアドバイザー費用や外部専門家に支払う費用の一部が助成されることから、後継者不在企業におけるM&A検討のきっかけとなっている。国においては、事業承継・引継ぎ補助金が拡充されるなどさらに支援策が強化されており、中小企業の事業承継に向けた取り組みの後押しとなるものと期待される。ただし、いまだに、後継者不在の中小企業・小規模事業者にとってM&Aは身近なものではないことから、M&Aの検討に向けた後押しとなるよう、国・東京都の支援施策について周知を徹底するとともに、制度を維持・充実されたい。

3. 公正な中小企業・小規模事業者のM&Aマーケットの形成

中小企業・小規模事業者のM&Aが増加するなか、M&Aアドバイザーも増加し、中小企業・小規模事業者のM&Aマーケットは急成長を果たしている。近年では、事業承継・引継ぎ支援センターなどの公的機関のほか、公認会計士や税理士、中小企業診断士、弁護士といった士業、中小企業を対象とした民間のM&Aアドバイザー、ITプラットフォームを用いたM&Aプラットフォーマーなどが増加傾向にあり、M&Aを検討する中小企業にとって、選択肢や環境は整備されつつある。

一方で、中小企業経営者からは「M&Aは経験や知見がなく進め方がわからない」「M&Aアドバイザーの手数料など報酬額が分かりにくい」「M&A仲介サービスに対する不信感がある」などの声が寄せられている。M&Aアドバイザーから提供されるサービスの専門性の高さや分かりにくさから、M&A自体に抵抗感を感じている経営者も多い。また、M&A仲介サービスを受けた事業者からは、「仲介者は譲渡側の企業の瑕疵を知っていたはずなのに、事前に開示されなかった」「デューデリジェンスの審査のポイントとなる不良在庫の可能性を知らされなかった」などといった取引におけるM&Aアドバイザーとの情報の非対称性から発生する問題を指摘する声も増えてきている。「着手金だけ取得してマッチングの紹介がほとんどなかった」「M&Aアドバイザーの担当者が、自分の成績のために成約を急かしてくる」などの声も寄せられており、急成長する市場に伴って、残念ながら一部には悪質な事業者や、専門知識の乏しいプレーヤーが増えているのが実態である。

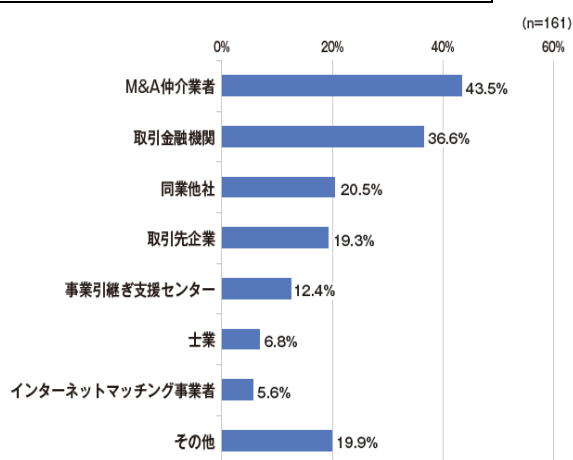
また、増加傾向にあるITプラットフォームを用いたマッチングサービス業者について

は、インターネット上のシステムを活用し、中小企業・小規模事業者におけるマッチングの機会を拡大した点において評価できる。一方で、事業や財務内容、売却希望価格が適切な企業価値からかけ離れているなど、掲載案件の信頼性のリスクが課題として存在しており、掲載案件の実在確認や、情報の更新に関する管理徹底などが求められている。

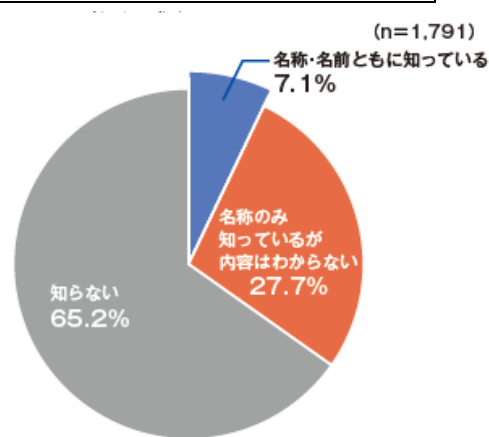
そのようななか、中小企業がM&Aを進めるうえでの適切な対応方法を示すため、2020年3月に「中小M&Aガイドライン」が策定された。本ガイドラインでは、公的機関や民間のM&A専門業者、金融機関など事業承継支援に携わる関係者の適切な対応を示している。M&Aに関する知識、経験がない中小企業経営者にとっても、適切な仲介業者、手数料水準を見極めるための指針となる。本ガイドラインはコロナ禍で公表されたこともあり、認知度は低い状況であるため、さらなる周知が必要である。

公正な中小企業・小規模事業者のM&A市場を実現していくためには、M&Aアドバイザーや金融機関など支援サービスの提供者が、中小企業へ前述のガイドラインの内容に準拠した支援サービスを行うことを証明する仕組みの構築や、M&Aアドバイザーの登録制度の導入、宅地建物取引業法で定められている重要事項説明などを義務付けることも検討してすべきである。また、同ガイドラインで明示された、中小企業・小規模事業者がM&Aに取り組むにあたって求めるべき、事業承継・引継ぎ支援センターからのセカンド・オピニオンについては、公的機関から中立的なアドバイスを受けられる点で非常に有益であることから、積極的に推進していくべきである。

買収先を探す際の主な紹介者・相談者



「中小M&Aガイドライン」の認知状況



出典：東京商工会議所「事業承継の取り組みと課題に関する実態アンケート」（2021年2月）

4. M&A成立後の経営や組織文化の融合（PMI）を重視し、経営資源集約化による成長の実現

後継者不在企業の事業を譲り受けることによる人手不足の解消、商圏の拡大、サービス・製品の拡充・強化など、事業の成長を目的として、近年、買収側になる中小企業・小規模事業者も増えている。当商工会議所の昨年度の調査によると、買収を検討したことがある企業は、中小企業では約1割、従業員規模100名以上の企業では4割超にのぼり、M&Aが中小企業の事業戦略の一つとして検討されていることが明らかになっている。廃業を選択する中小企業・小規模事業者の経営資源を次代につなぎ、M&Aによる経営資源集

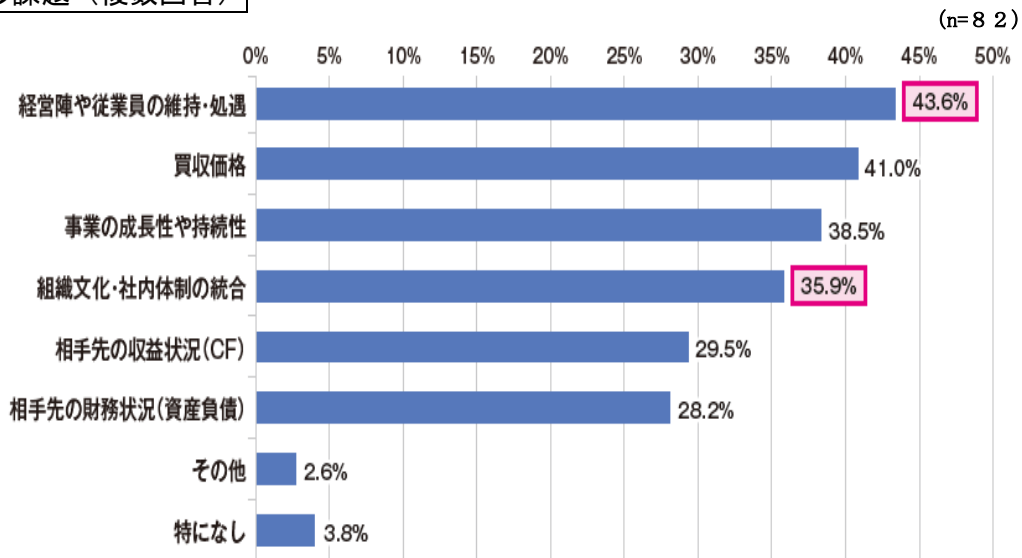
約化により事業の相乗効果を発揮し、成長や効率化を図ることは、事業承継対策のみならず、わが国中小企業全体の生産性向上を図る観点からも非常に有効な手段である。

ただし、M&Aで「価値ある事業」を引き継いだとしても、M&A成約後に収益の悪化や従業員の離職などを招くことで、買収先企業の企業価値を低下させてしまつては、逆効果である。当商工会議所の昨年度調査においては、買収目的を概ね達成した企業は約半数にのぼるが、買収目的を達成できなかった企業の課題としては「相手先の経営・組織体制が脆弱だった」「相乗効果が出なかった」「相手先の従業員が退職してしまった」との回答が多かった。買収時における課題としても、「経営陣や従業員の維持・処遇」、「組織文化・社内体制の統合」との回答が多く、買収後の組織文化の統合の難しさがうかがえる結果となっている。M&Aによる経営資源集約化の成功率を引き上げるためには、M&Aプロセスにおける事業デューデリジェンスの精緻化、財務・法務などのデューデリジェンスなどの実施は当然のこと、M&A成立後の企業の統合プロセスであるPMI（Post Merger Integration）を重視していくべきである。

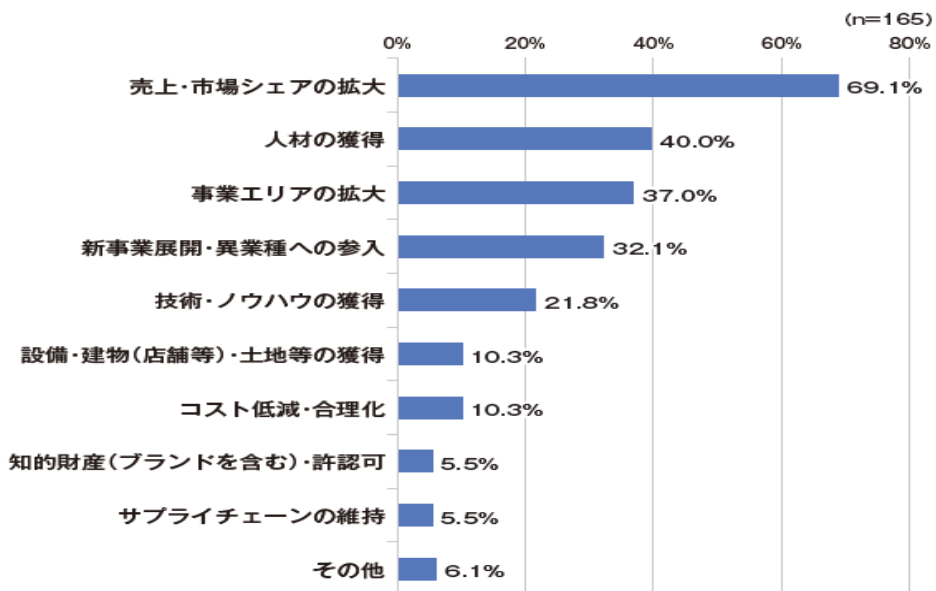
さらに、中小企業では、買収後の経営人材が不足しているとの指摘も多い。多くの譲渡側企業は後継者不在で売却を決断するため、経営を担える人材が存在しないケースが多いことから、中小企業が外部から経営人材を招へいできるような支援が必要である。とりわけ、買収先企業の経営人材として大企業出身の人材を採用したいとのニーズが高いが、人材紹介会社への費用がネックとなっている場合もある。東京都の事業承継支援助成金（後継者未定タイプ）では、後継者候補の確保に関する経費の補助が可能であり、非常に有効な制度となっていることから、引き続き支援を継続・強化されたい。

なお、M&Aプロセスにおいて、財務や法務デューデリジェンスを行ったとしても、簿外資産や、債務、契約にない商慣習など、買収リスクは一定程度残ることが多く、M&A後の満足度を引き下げる要因となっている。昨今、わが国においても民間の保険会社よりM&Aのリスクを引き下げる目的で「表明保証保険」の取り扱いが始まっている。買収側企業にとっては、買収後の経済的損失に対する一定程度のリスクヘッジになる一方で、譲渡側企業の経営者にとっても、売却後の賠償請求リスクの低減や、早期に譲渡金額が現金化されるなどのメリットがある。中小企業のM&Aのリスクを低減するためにも、「表明保証保険」制度の普及促進を進めるべきである。

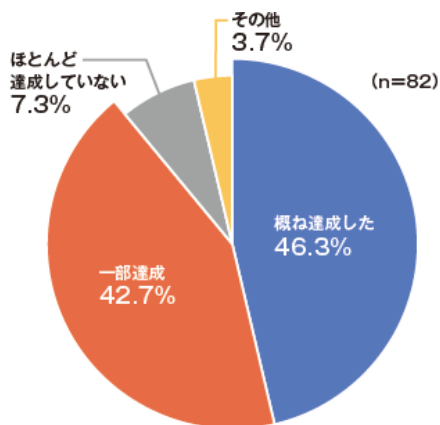
買収時の課題（複数回答）



買収の目的や想定効果

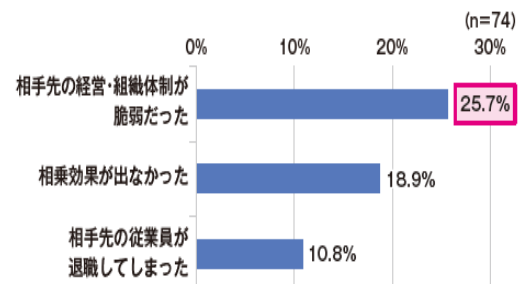


買収における当初目的・期待効果の達成度



当初目的・期待効果が達成できなかった

理由（複数回答）※上位3項目



出典：東京商工会議所「事業承継の取り組みと課題に関する実態アンケート」（2021年2月）

【都内中小企業の声】

- 後継者不在企業による譲渡の打診が近年増えているが、企業価値が低下しており手遅れとなっているケースが多い。追い込まれてからM&Aを検討するのではなく、後継者不在企業は早めの決断が重要。(製造業)
- M&A仲介会社を通じて買収した際、売り手にとって不利になる情報を開示されなかったことがあり、不信感が強い。(情報サービス業)
- 買収する前に「買収後の社長」を明確にしておく必要がある。買収先企業に経営を担える人材がおらず、当社から送り込める人材も不足していたため、買収後の組織体制整備に数年を要した。(製造業)

<具体的な項目>

- (新) 公正な中小企業・小規模事業者のM&Aマーケットの形成 (国)
 - ・ (新) 中小M&Aガイドラインに準拠した取り組みの推進、登録制度の導入
 - ・ (新) 悪質な事業者等の通報制度および公表制度の創設
 - ・ (新) 買い手に対する重要事項説明の義務化
 - ・ (新) 最低報酬額の明記、成功報酬の見積り、複数買手候補への着手金禁止など透明性の強化
- 中小企業に対する「中小M&Aガイドライン」の周知強化 (国・東京都)
 - ・ (新) 事業承継・引継ぎ支援センターへのセカンド・オピニオンの推奨
- (新) 事業承継・引継ぎ補助金の継続・拡充 (国) (再掲)
- 小規模M&A促進に向けた周知強化 (国・東京都)
 - ・ 小規模M&Aを手掛ける専門家の育成
 - ・ 事業承継・引継ぎ支援センターの相談機能の維持・強化 (国)
- (新) M&Aによる許認可の引継ぎに関する環境整備 (国)
- 個人事業主における事業承継時の許認可手続きに関する環境整備 (国)
 - ・ 飲食店など個人事業主の屋号の承継に関して、親族内承継、親族外承継問わず、新規許認可取得の不要、および手続きの簡素化
- (新) PMIを重視した中小企業のM&Aの促進 (国・東京都)
 - ・ PMIの成功事例の収集と事例の周知 (国)
 - ・ 事業承継・引継ぎ補助金におけるPMIの補助項目の継続 (国)
 - ・ 事業承継支援助成金におけるPMIの補助項目の継続 (東京都)
- (新) M&Aにおける「表明保証保険」の利用促進に向けた周知強化 (国・東京都)

V. その他の課題

1. 分散した株式の集約

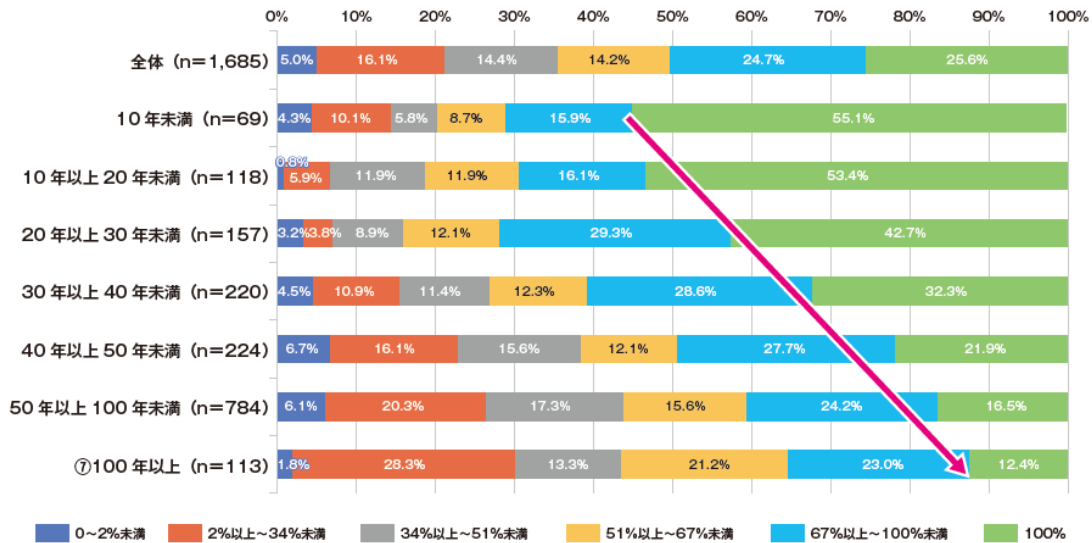
旧商法で株式会社の発起人が7人以上必要とされた時代があったことや、相続などによって、業歴が長い企業ほど株式が分散している。安定した経営を継続するために株式の集約は重要であるが、当該非上場株式が高く評価され、経営者による買い戻しが困難なケースも多い。そのため、株式の集約化に向けた支援強化と株式評価額算定方法の見直しが必要である。

昨年度、事業承継時において所在不明株主から株式を集約する場合の要件について、会社法第197条による「所在不明株主に対する通知・催告が5年以上継続して到達しない、かつ所在不明株主が継続して5年間剰余金の配当を受領しない」期間を一定の場合に5年から1年に短縮することが、経営承継円滑化法上の特例措置として閣議決定され、今年の通常国会に提出された。所在不明株主の取り扱いは事業承継時やM&Aによる売却時の大きなネックになっていたため、本改正が行われることは円滑な事業承継に大きく寄与するものとして歓迎したい。

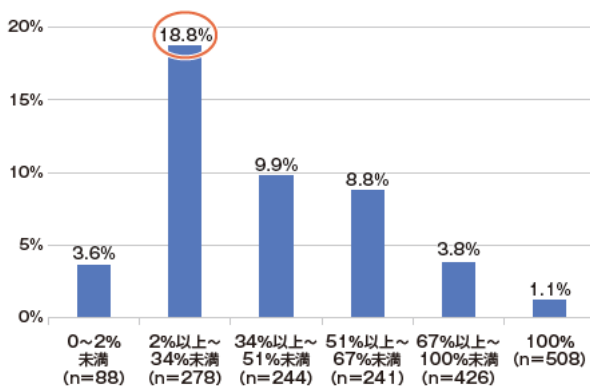
2018年12月に設立された東京都事業承継支援ファンドは、成長可能性を有する中小企業の事業承継を円滑に進めるため、ファンドに加入する地域金融機関などと連携し支援を行っていくものであり、2021年3月末時点で4社へ投資、支援を行っている。引き続き、資金難により株式集約が図れない中小企業への積極的な支援を図るとともに、投資後においても、継続した支援強化を図りたい。

また、東京中小企業投資育成株式会社では、2020年3月までに投資先社数2,336社、投資残高1,207億円の実績を持ち、中小企業の長期安定株主の機能と、分散した株式の集約に寄与している。民間ベンチャーキャピタルとは異なり、「経営の自主権を尊重」「株式上場の義務付けなし」など、経営判断に中小企業経営者の意向が尊重されやすい点が特徴である。とりわけ、公的機関である中小企業投資育成株式会社が株価を算定することで、株式の集約時に既存株主の了解を得られやすい点は、株式が分散し、株式の集約に悩む中小企業にとって大きなメリットとなりうる。投資育成制度を活用することにより、中小企業の株式の集約、ひいては自己資本の充実につながることから、今後さらなる普及促進と支援強化を図りたい。

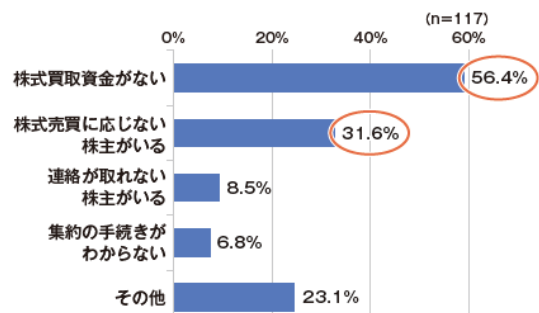
業歴別の現経営者の株式保有割合



分散した株式が課題となっている割合（現経営者の株式保有割合別）



株式の集約を行う際の課題



出典：東京商工会議所「事業承継の取り組みと課題に関する実態アンケート」（2021年2月）

【都内中小企業の声】

- 経営に関与していない親族に株が分散しており、その親族も高齢であることから分散が進む前に対策したいが、買取資金が十分になく集約が進んでいない。（製造業）

<具体的な項目>

- 分散した株式の集約に向けた支援強化（国・東京都）
 - ・東京中小企業投資育成株式会社の認知度向上に向けた活動の徹底
 - ・融資、事業承継支援ファンド、投資育成などによる支援、周知の強化
- 分散した株式の集約に向けた株式評価額算定方法の見直し（国）
 - ・同族判定の範囲の縮小（血族：6親等内（はとこ）、姻族：3親等内（配偶者の

甥姪) など)

・同族会社における配当還元方式での評価方法の適用

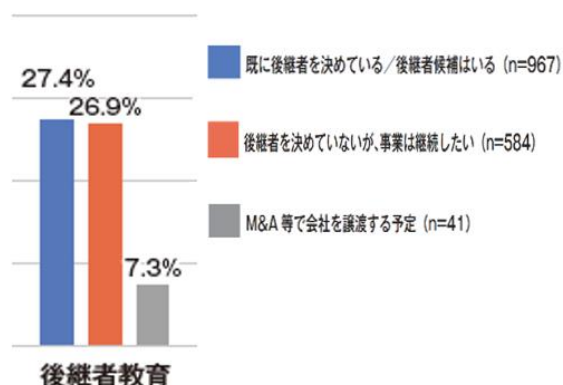
2. 後継者教育

円滑に事業を承継し、継続的に企業が発展していくためには、後継者の経営者としての資質やリーダーシップが必要不可欠である。当商工会議所の昨年度の調査結果によると、特に後継者が決定している企業における課題として「後継者教育」と回答する企業が多かった。一方で、「後継者候補がいる」と回答した企業では、後継者が決定している企業と比べて後継者教育の実施が進んでいない現状も明らかになった。後継者教育の内容としては、「トップが直接教育」「自社の取締役や管理職にする」など、自社の業務を通じて教育を行う場合が多いことが明らかになっている。一方で、後継者がイノベーションのきっかけを得るには、自社が所属するサプライチェーンを超えた異業種の経営者と交流してアイデアや情報を入手していくことが重要である。また、後継者独自の悩みを共有するには、同じ境遇にある後継者同士の交流も重要である。昨今、さまざまな支援機関が後継者教育のカリキュラムを設けていることから、活用に向けた積極的な周知を図られたい。東京都中小企業振興公社においては、「事業承継・再生支援事業」のなかで後継者の交流事業や事業承継塾などで後継者教育に取り組んでいる。今後も、中小企業の多様なニーズを満たすべく、さらなる充実に向けた予算の拡充を図られたい。

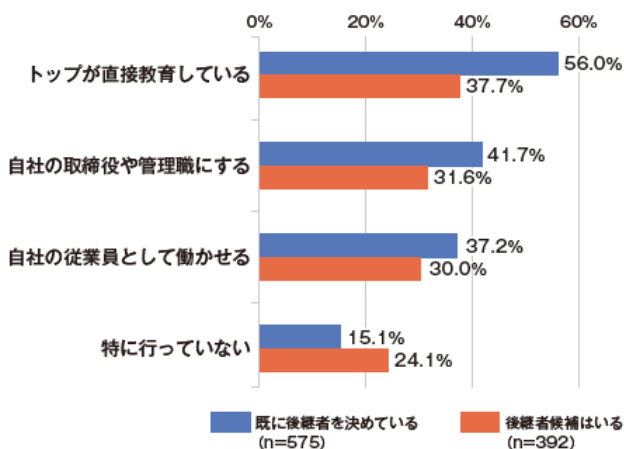
また、後継者教育においては、経営知識だけでなく、事業承継や多くの経営課題を乗り越えてきた先輩経営者の知恵を借りることが非常に有効であり、先輩経営者からレクチャーを得る機会を盛り込むべきである。

他方で、実際に承継後、自身の右腕となる人材の確保・育成に悩む後継者も多いことから、後継者教育にくわえ、後継者の右腕となる経営幹部育成のための新たな取り組みを進めるべきである。

後継者教育が課題と回答した割合



後継者教育の実施状況（後継者の決定状況別）



出典：東京商工会議所「事業承継の取り組みと課題に関する実態アンケート」（2021年2月）

【都内中小企業の声】

- 後継者を区が主催する後継者育成塾に参加させた。他業種の後継者とも人脈を築き、実際に参加企業との協業も始まっている。(製造業)

<具体的な項目>

- 後継者教育の充実 (国・東京都)
 - ・「事業承継・再生支援事業」における後継者教育の充実 (東京都)
 - ・事業承継・引継ぎ補助金における後継者塾などの後継者教育を受講した場合の費用を補助する制度の創設 (国)
- 社長の右腕となる経営幹部の育成に対する支援拡充 (国・東京都)
 - ・事業承継支援助成金の拡充 (再掲)
 - ・経営人材育成による企業力強化支援事業の活用促進

以上

2021年度第8号
2021年6月10日
第227回議員総会・第737回常議員会決議