

危機を乗り越え、事業を次世代へ

～コロナ禍の事業承継・M&A～

はじめに

2020年に休廃業・解散した企業は、全国で4万9,698件にのぼる。休廃業した企業の8割以上は代表者の年齢が60歳以上であり、後継者がいないことが事業継続を断念させる要因となっている。加えてコロナ禍による業績悪化も加わり、やむを得ず休廃業を選択する企業が増加した。しかし、一方でコロナ禍による急速な経営環境の変化を事業承継によって乗り越えようとする動きもある。コロナ禍での事業承継の留意点と課題について考察を行った。

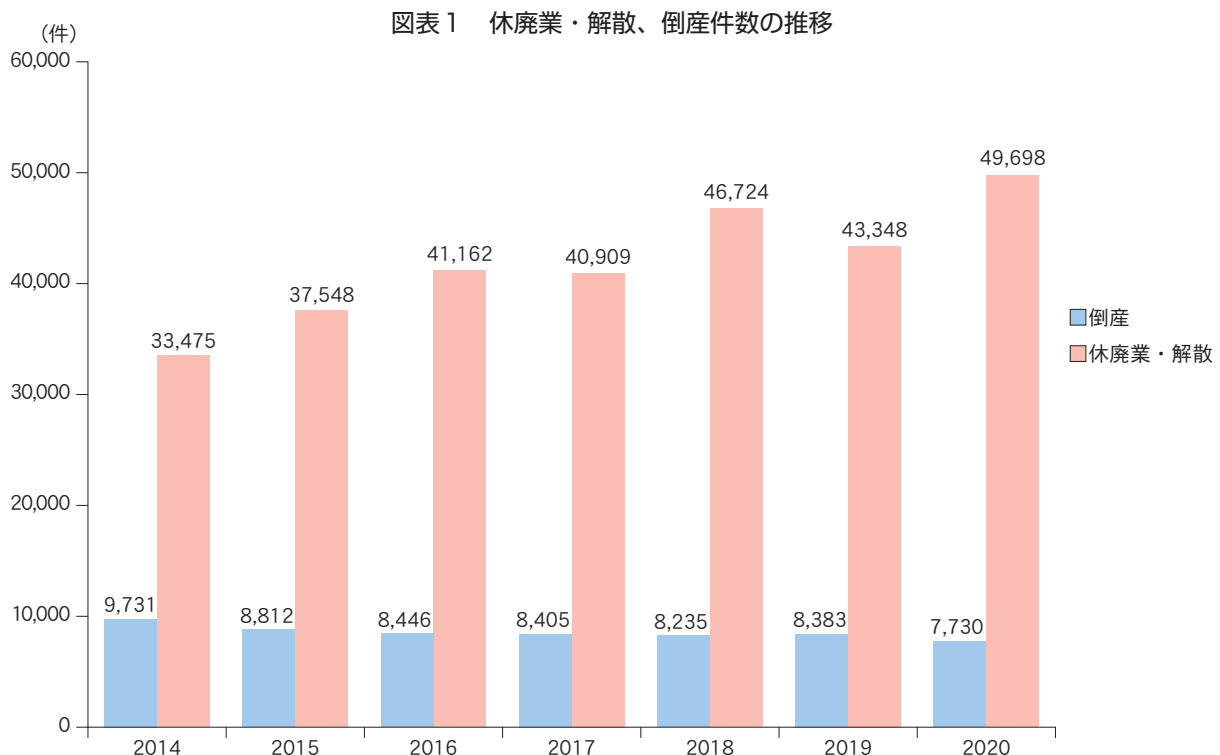
1 コロナ禍の休廃業・解散、倒産の状況

- 自主的な休廃業・解散件数は倒産件数の6倍。
- 熊本県内でも経営者の高齢化が進み、休廃業企業経営者の半数以上が70歳以上。

(1) コロナ禍で進む休廃業

① 休廃業の増加

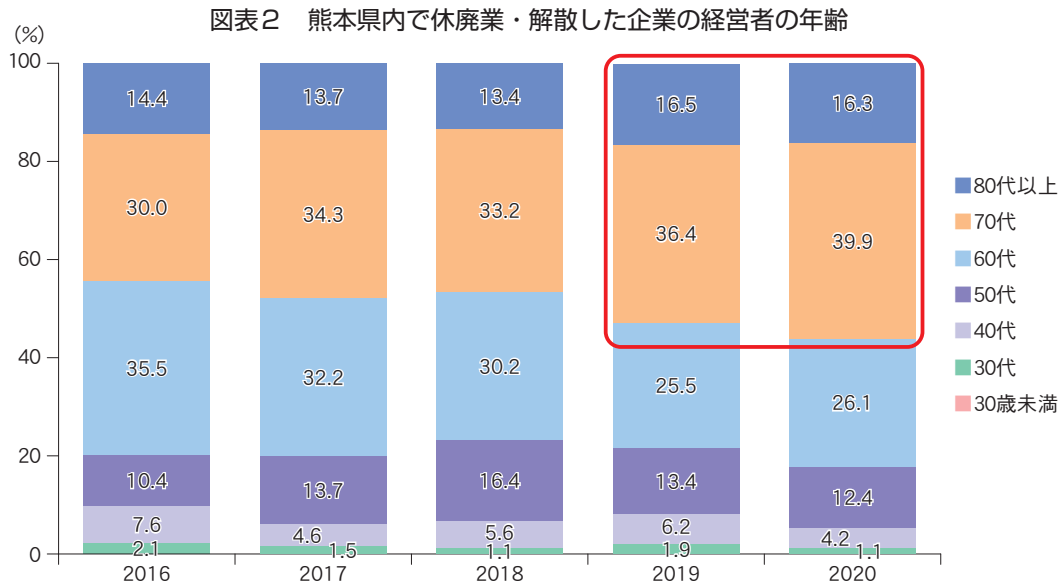
コロナ禍では、政府の給付金・補助金などの経済政策により倒産件数は、昨年より低く抑えられた。しかし、自主的な休廃業・解散は倒産件数の6倍以上となっており、年々増加傾向にある(図表1)。コロナ禍が始まった2020年には、休廃業・解散件数が4万9,698件に上った。



資料：東京商工リサーチ「2020年休廃業・解散企業」動向調査

②経営者の高齢化

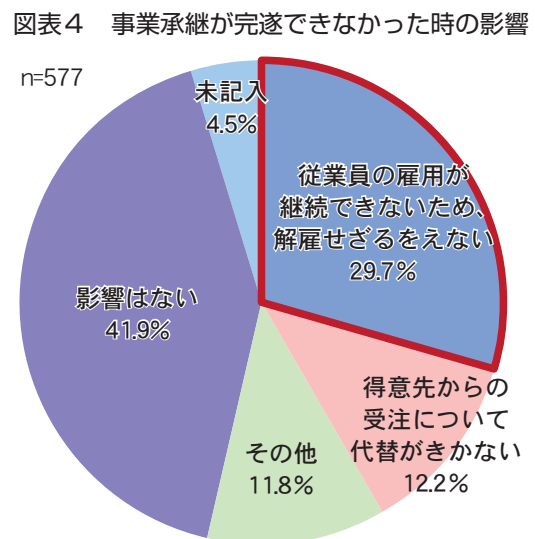
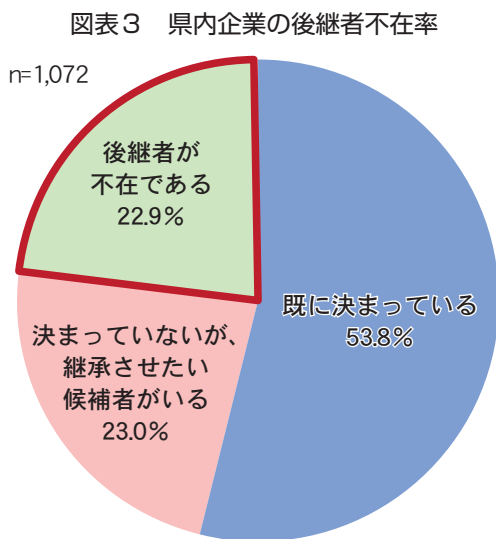
熊本県内で休廃業・解散した企業の経営者の年齢別内訳を見ていくと、2019年以降70代以上が過半数を占める。経営者の高齢化や後継者不在の状況にコロナ禍が追い打ちをかけ、やむを得ずに休廃業・解散を選んだ経営者が多かったと考えられる（図表2）。



資料：帝国データバンク 熊本県企業「休廃業・解散」動向調査（2020年）

(2)後継者の不在とその影響

2020年10月に熊本県事業承継ネットワーク事務局が60歳以上の経営者を対象に行った調査では、県内企業の経営者の22.9%が「後継者が不在である」と回答している（図表3）。後継者不在の経営者への「事業承継が完遂できなかった時の影響」について尋ねた質問では、「従業員の雇用が継続できないため解雇せざるをえない」との回答が29.7%となっており、休廃業・解散の増加により地域の雇用が維持できなくなる可能性がある（図表4）。



資料：熊本県事業承継ネットワーク事務局
「令和2年度新型コロナウイルス感染症による事業承継への影響に関する調査」

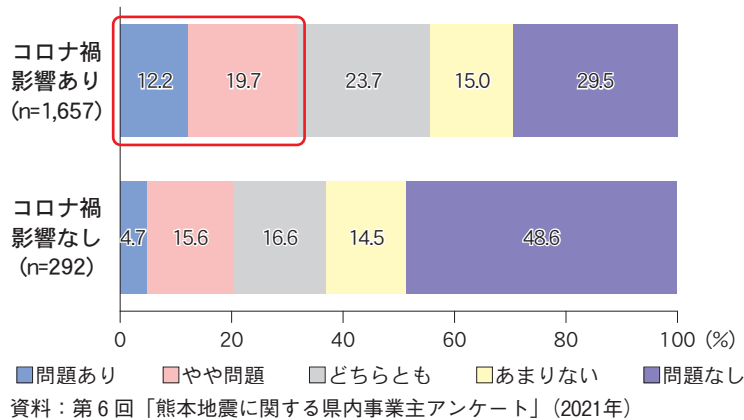
2 コロナ禍における事業承継の状況

- コロナ禍によって事業承継に問題が発生している企業は31.9%。
- 業種別では、特に飲食業や宿泊業が事業承継への影響を受けている。

(1) コロナ禍の事業承継への影響

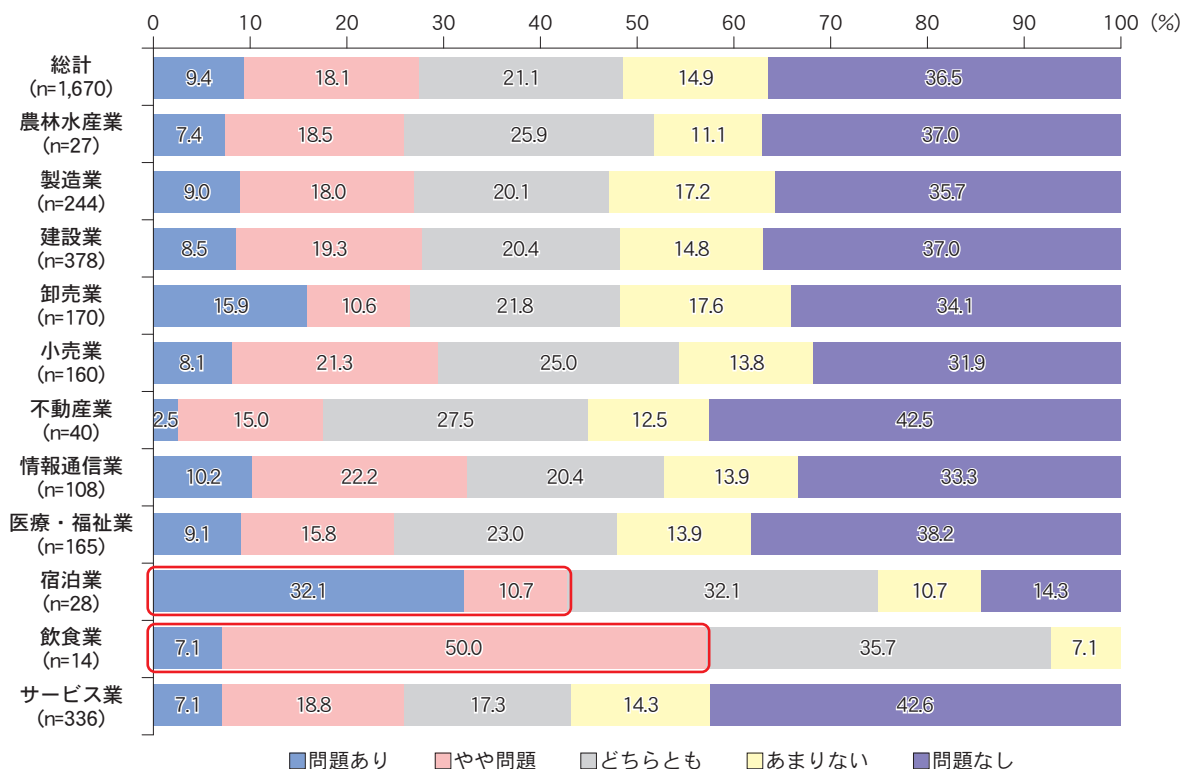
当研究所が行った調査では、コロナ禍の影響が出ている企業の方が、影響がないと回答した企業よりも事業承継に問題が発生している（図表5）。コロナ禍で目の前の売上減少などの経営課題が優先され、事業承継に対する取組みが先送りにされる懸念がある。また、事業の将来性への懸念や継続性に危機感を感じ、事業承継をためらう事業者も多いと考えられる。

図表5 コロナ禍での事業承継への影響



業種別では、飲食業や宿泊業を中心に事業承継への影響が現れている（図表6）。

図表6 コロナ禍の事業承継への影響（業種別）



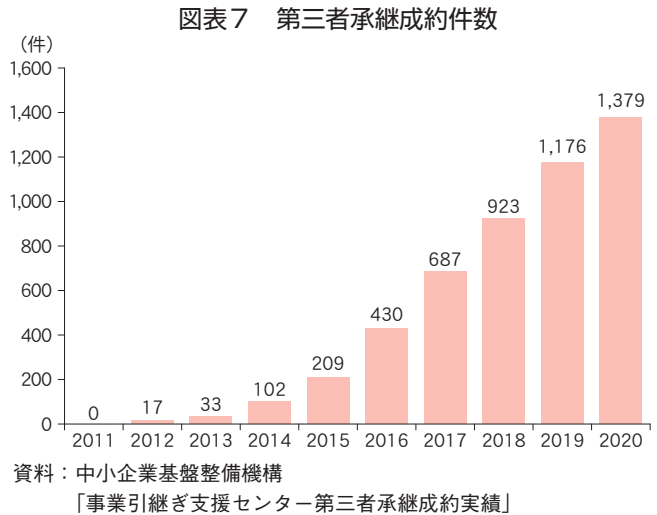
3 コロナ禍における事業承継の利点と課題

- コロナ禍で利益が減少し、一時的に株式評価額が低くなったタイミングで株式譲渡をすることで財務改善の効果がある。
- 事業承継が経営の革新や生産性の向上につながることもある。
- 課題として、希望通りの引き取り手が見つからないことや先行きが不透明な中事業を引き受けるリスクが挙げられる。

(1) メリット

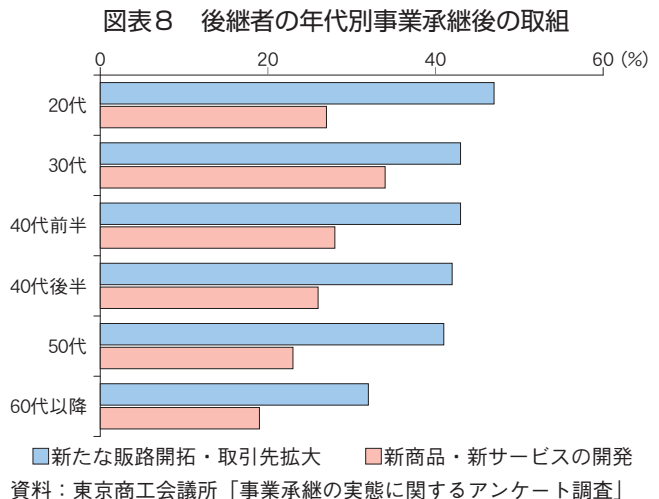
① 株式評価額の下落で買い手が増加

コロナ禍の利益減少により株式評価額が下落した企業も少なくない。株価の下落は、親族内承継を行う場合に買い手となる親族が用意する資金が少なく済むというメリットがある。また、コロナ禍でM&Aによる第三者への事業承継が増加している。株式評価額が下落している中買い手が増加したことで、売り手もマッチングしやすい状況になっている。全国に拠点を置く、事業引継ぎ支援センターの第三者承継の成約件数は現在増加傾向にある（図表7）。



② 経営の若返りによる新たな取組み

事業承継を行うことで、従業員の雇用維持や取引先との関係を継続できる。さらに、若い世代への引き継ぎによって、新たな販路を拡大したり、新商品の開発など業績拡大に向けた前向きな取組みが増える傾向がある（図表8）。コロナ禍で業態転換が進んだ企業も多いが、若い世代に経営を引き継ぐことで、より一層の経営革新が期待できる。



③ 経営資源集約化税制の活用

令和3年8月から施行された経営資源集約化税制では、従来費用化が出来なかった株式の取得価額が、一定の要件のもと一部費用化出来るようになった。この制度は、株式取得額10億円以下のM&Aに適用されるもので、M&A後一定の積立金処理をした場合に、取得価額の最大70%を損金に計上することができる。

(2) コロナ禍の事業承継の課題

M&Aによって事業承継を行う場合、コロナ禍では身動きがとりにくいなどのデメリットがある。事業を引き受ける側にも、先が見通せない中で事業を引き取るリスクがある。コロナ禍で借入を増やした企業では、借入・保証債務の引き継ぎも課題となる。

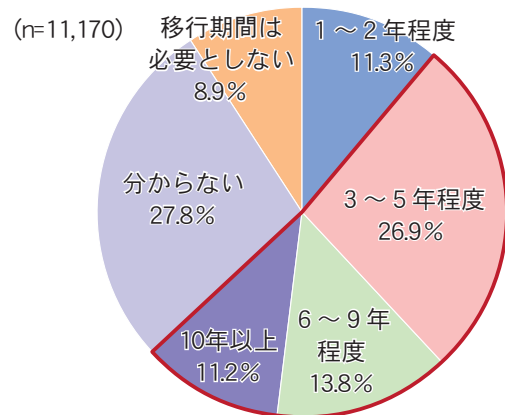
4 コロナ禍を事業承継の機会と捉えるには

- スムーズに経営を引継ぐためには早めの着手が肝心である。
- オンラインを使った事業承継支援サービスの活用で広く引き継ぎ先を探す。
- 身近な支援機関に相談を持ちかけることで解決の糸口が見つかる。

(1) 早めの着手

事業承継を親族、社内、親族外のいずれを行うとしても、早めに取り掛かることが良い結果につながる。事業承継を行う際の後継者への移行期間を尋ねた調査では、「3年以上」と回答した事業者が半数超にのぼる（図表9）。特に、後継者の育成には時間がかかるため、早い段階から取り組む必要がある。コロナ禍の今では、事業承継に必要な資金を調達するための融資制度の拡充や支援要件の緩和が実施されている。

図表9 事業承継にかかる年数

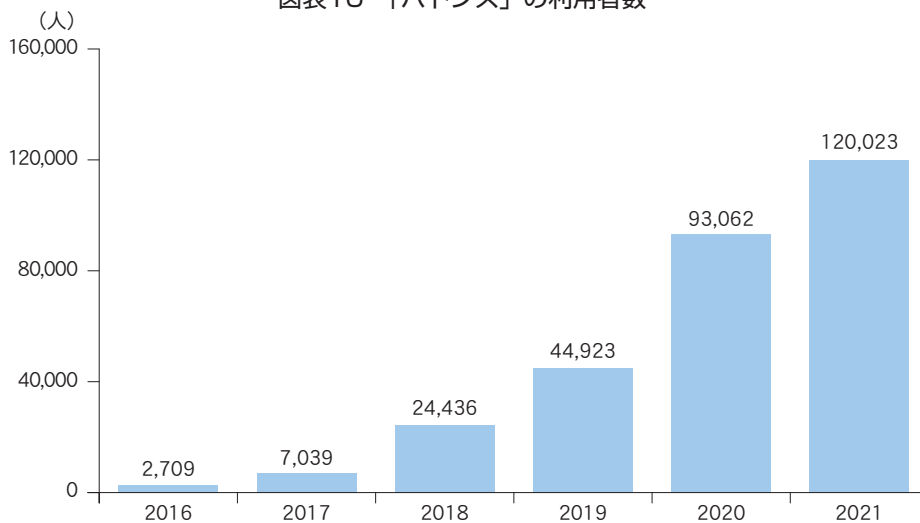


資料：帝国データバンク
「事業承継に関する企業の意識調査」（2021年8月）

(2) オンラインの活用

売上が数千万円以下の中小企業や個人事業主を対象とした事業承継では、オンラインを活用したM&Aが新たな潮流となっている。コロナ禍で対面での経済活動が困難となり、オンラインでのマッチングサービスや専門家による成約サポートが普及し、小規模なM&Aが活発化している。オンラインM&Aサポート会社の「バトンズ」では、コロナ禍でサイト訪問者が3倍に増加している（図表10）。オンライン上では、売り手の情報が公開されていることで、買い手が求める事業や会社を探し易いという利点がある。こうしたサービスを利用することで、理想の引き継ぎ手が見つかる可能性が高まっている。

図表10 「バトンズ」の利用者数



資料：株式会社バトンズ

(3) 公的機関への相談

熊本県事業承継・引継ぎ支援センターでは、事業承継全般の課題に関する相談、M&Aを支援している。コロナ禍の事業承継の取組みについて統括責任者の田中輝明氏にお話を伺った。

1. 事業承継を円滑に進めるために必要なことは何ですか。

一つは計画を立てることです。当センターでは、5～10年の計画を立てることを勧めています。

計画を立てることで事業承継を進めていくうえでの課題を洗い出すことができます。もう一つ必要なことは早めの取り掛かりです。事業承継に対して何から取り掛かればよいか分からないという人がほとんどです。まずは、銀行や商工会など信頼できる身近な専門家に相談することが大切です。



熊本県事業承継・
引継ぎ支援センター
統括責任者
中小企業診断士

田中輝明氏

2. コロナ禍の事業承継の動きについて教えてください。

コロナ禍で経営者の事業承継への関心が高まっています。昨年と比べ第三者承継の成約件数も速いペースで推移しています。買い手の傾向として周辺業種への拡大や福岡県への進出を目的に事業を引き継ぐ事例が増えています。この場合、既存事業とのシナジー効果が期待されます。

(4) 金融機関への相談

肥後銀行では、事業承継への関心の高まりやニーズに対して「事業承継・M&A室」を新たに設置。これからの取組みについてお話を伺った。

1. 地域事業者にご相談してもらいやすくするために取り組んでいることはありますか。

弊行では、お客様に対して営業店による事業承継に関するニーズ喚起や情報提供、営業店・本部協働による課題解決支援を行っています。2021年10月には「事業承継・M&A室」を立ち上げ、担当者を15名体制へと増員し、お客様への支援を強化しています。また、少しでもお客様が事業承継に関心を持っていただけるよう、地域別・業種別・団体向けセミナーなどを開催しています。2021年11月には(株)日本M&Aセンターとの共催による「事業承継・M&Aカンファレンス2021 (WEBセミナー)」を開催し、15,000人超のお申込みをいただきました。



肥後銀行
コンサルティング
営業部
事業承継・M&A室

室長 米本明弘氏

2. コロナ禍での事業承継に対する経営者の意識に変化はありましたか。

コロナ禍以降、オーナー自身に万が一の事を想定した相談が増加しています。株式を保有した状態でオーナーが亡くなった場合の株式移転と会社の将来を見据えたお悩みが多いと感じています。また、コロナ禍で事業の先行きが見通しにくくなり、経営を安定させるための第三者承継(M&A)も増加傾向にあります。大手等との資本提携を行うことで、厳しい経営環境を乗り越え、同時に後継者問題も解決できるため、従来よりも注目度が高まっています。

おわりに

コロナ禍でやむなく休業業・解散を選択する事業者が増加している。休業業・解散の増加によって独自技術を持つ地域事業者での雇用が失われたり、域内取引の停滞にも繋がりがねない。本稿では、今を事業承継の機会と捉え、その利点や課題について考察を行った。今回インタビューを行った支援機関では「早めの取り掛かり」が大事との回答があった。また、現在浸透しつつあるオンラインによる事業承継支援サービスの普及も、事業承継の課題を解決する手段の一つになる。コロナ禍で先送りとなっている事業承継に対してもう一度向き合うことで、この苦境を打破するヒントが見つかるかもしれない。