平成 29 年第 2 回定例会　経済・産業対策特別委員会

平成 29 年 6 月 29 日

髙橋(稔)委員

私も、先ほどの質問と同様に、中小企業・小規模企業の事業承継、転業、廃業支援について、何点かお伺いします。

先ほども質問がありましたが、神奈川県中小企業・小規模企業活性化推進計画の実施状況等について、伺ってまいります。

まず、創業、円滑な事業承継の促進とありまして、有用な経営資源の散逸を防ぐため、中小企業・小規模企業の事業の継続をきめ細かく支援したと明記されております。ここで気になるのが、どのようなきめ細かい支援をしたのか、ということをまず確認させていただきます。

中小企業支援課長

本県では、これまで(公財)神奈川産業振興センター、ＫＩＰでございますが、これを通じまして、事業引継ぎを希望する企業に対して、経営改善、それから後継者の育成の支援、更に承継資産の評価などの支援を行ってまいりました。平成 28 年度からは、事業引継ぎ専門のアドバイザーを配置いたしまして、承継したいという企業の課題に応じた支援の充実を図ってまいったところでございます。

さらに、国からの委託を受け、27 年９月に中小企業の第三者への譲渡を推進するための窓口である神奈川県事業引継ぎ支援センターを設置し、さらに、そこに後継者不在の事業者と創業希望者のマッチングを支援するための神奈川後継者バンクを開設したということで、規模の小さい企業を中心にマッチングをするという機能をこのＫＩＰの中で事業引継ぎ支援センターが行っていただいているところでございます。

髙橋(稔)委員

今お答えいただきました神奈川県事業引継ぎ支援センター、ここにも相談件数 212 件というふうにあります。様々な相談があったのでしょうが、相談内容についても、開設してこの９月でちょうど２年になるのでしょうか。平成 27 年９月１日の開設というふうに承知しておりますが、どんな相談内容だったのか、確認させていただきます。

中小企業支援課長

事業引継ぎ支援センターでは、事業譲渡、いわゆるＭ＆Ａから、親族内承継や従業員の承継まで、事業承継というテーマでいらっしゃるとは限りませんので、ワンストップで幅広く相談に対応しています。その後、本来の業務である事業引継ぎについては、継続していきますし、親族外承継につきましては、専門のアドバイザーがいますので、ＫＩＰの事業に引き継ぎます。その中で、実際にあった相談として、いくつかありますが、一つは、事業を拡大したいという方が相談に来るケースがございます。これは、県外の方がいらっしゃるケースもありますし、県内の人が逆に買いたいと相談に来るケースもあります。

髙橋(稔)委員

この事業引継ぎ支援センターでは、平成 28 年度実績で 212 件となっていまし

て、今おっしゃった相談対応状況ですか、売りたい、買いたい、その他親族内承継などいろいろあるのでしょうけど、この件数はどうなっていますか。
中小企業支援課長
　現在の相談対応状況、29年５月末ということで申し上げますと、売りたいという希望者127件でございます。それから、買いたいという希望が136件、その他、仕組みを教えてくれとか、親族外の承継も一部まじってまいりますので、その他として59件でございます。さらに、その中で相談継続中というのは152件ほどございますし、センターが直接支援しているというのも100件ほどの件数になっています。
髙橋(稔)委員
　相談受付件数は今322件ということで承知したわけですが、対応状況というのは個別にまた違うのだと思うのですよね。中身が若干いろいろレベルが違うかなと思いますが、その対応状況というのはどういうふうな内訳になっているのか、お尋ねいたします。
中小企業支援課長
　対応状況というのが、実際に想定しておりますのが、一次対応、二次対応、三次対応となっておりまして、一次対応は相談をとりあえずいろいろなことを聞いて、煮詰めていくというものですが、これが152件となっています。二次対応とは、事業引継ぎ支援センターに専門のＭ＆Ａの機関とタイアップしているのですが、そこに引き継ぐと有料のＭ＆Ａに移行してしまうので、こちらは今のところ実績はゼロとなっています。三次対応は、センターで直接支援を行っていくというもので、これが118件、トップ面談まで行ったものが26件となっています。
髙橋(稔)委員
　先ほど答弁がありました27年度７件、29年度２件ということで、今おっしゃった対応状況の結果として合計９件の成約を見たと、こういうことでよろしいのですか。
中小企業支援課長
　はい、そのとおりでございます。
髙橋(稔)委員
　レベルといいますか、内容もあると思いますので、総数から見て、９件が多いか少ないかは一概に言えないとは思いますが、気になるのは、資料の24ページで、事業承継について、2,600社に調査して、回答は592社、課題として感じているが取り組んでいないが16.6％、今の事業は自分の代限りになると感じているが30.1％、合わせて46.7％と半数近くがかなり厳しいという状況が受けて取れますが、では、残りの2,000社はどうするのかということも、つぶさに把握しなければならないと思いますが、それはそれとして、成約した９件で、特徴的な案件があれば、ここで伺っておきます。
中小企業支援課長
　９件の内訳は様々ですが、先ほど申し上げました、県内の企業が県外の事業を買収した案件が２件ございます。そのほか、Ｍ＆Ａ関係が７件ございまして、従業員への承継が２件ございました。それぞれ、センターが全面的に支援して

いる場合と、側面的に引き合わせをしている場合がございます。特徴として事例を申し上げますと、ある企業から、自分も高齢で、奥さんも病気で介護しなければならないため、廃業せざるを得ないが何とかならないか、という相談があり、自分の企業の価値を評価してもらったところ、買ってくれるところが現れたという事例もございます。１件１件、個別のテーマで丁寧に引き合わせることによって、先ほどの成約に結びついているという状況です。
髙橋(稔)委員
　皆さんプロですから分かってらっしゃると思いますが、事業承継問題 2012 というのが５年前くらいに盛んに言われまして、団塊世代の方々が定年退職を迎える、事業承継 2012 年問題が当時クローズアップされたのをふと思い出したのですが、５年経って、本県の事業承継が思い通り進んでいるかということで、この成約件数９件というのは、先ほども申し上げました相談実績に比べては、御努力いただいているのですが、本当にかゆいところに手が届いているのかな、という思いを強くします。
今後どうやってそれを一層充実していくのか、どのように拡充していくのか、そこを伺います。
中小企業支援課長
　相談件数に比べて、まだまだ実績が上がっていないということですが、まず、譲る側は、資産の評価や事業の評価をきちんとやっていかなければならない、ということがございます。特に、譲る側は高く譲りたいということがありますので、いきなり相手に引き渡すのではなく、事業の良いところをきちっと磨き上げ、不採算の部分を切り取るような形で、譲受ができる状態にする。これにある程度の期間がかかりますので、短くても半年ぐらい、長いと数年というスパンがかかってしまう理由になっています。
また、買いたいというケースですが、これも、例えば、ブランドショップをやりたいという場合は、まずそのようなお店を探しますが、ピンポイントで条件の合う店は、なかなか見つかりません。そこで、譲りたいという企業のデータベースを作って全国で集約していますが、その中から、似たような条件をセレクトしていただいた上で、ここはどうだ、ああだ、という形で結びつけていくことになります。
それから、ようやくお互いに会って、相性が良いかどうか、条件が合うかどうかを検討していくということで、今まで９件という成約なのですが、比較的早く行った案件でございまして、今の 100 数件の相談件数が積み上がっていくと、今までやっていたものが成約に結びついていって、さらに新しい相談が入るということで、今後、きちんと丁寧にやっていくことで、件数は増えていくと考えております。
髙橋(稔)委員
　今、磨き上げとおっしゃっていただきましたが、確かに、売りたい、買いたい、色々マッチングをさせていただく上で、この事業はいらないとか、不採算を無くしていければ譲り受けてもいいな、といった、磨き上げにもいくつか手法があるわけですが、やはり、事業を承継する人が損な事業を転換していったり、不要な事業を廃止したり、過剰設備がある場合には廃棄していった方が、

採算ベースが良くなるといった、色々なケースが考えられると思いますが、きめ細かな支援をしていかないと、なかなか動きません。
この支援について、どのように考えているのか、確認いたします。
中小企業支援課長
　事業の売買というと、委員がおっしゃったような磨き上げとなりますが、後継者が決まっているようなケースや、従業員が引き継ぐケースは、後継者が事業を引き継ぐに当たって、経営革新、要するに新たなことに取り組みましょうという場合や、新しい分野の事業に取り組もうという志を持つ中小企業に対して、その新たな取組に要する経費の一部を助成する、国の事業承継補助金という制度があります。この補助金は、新たに商品開発を行う経営革新事業等の取組が対象となりますが、これらの取組に際し、既存事業の廃止に伴う設備の廃却や、一部の事業所の閉鎖などの必要経費の一部も補助対象となります。
このような制度をお勧めしながら、スムーズに事業承継ができるように、企業の方に情報をお伝えする、それで使っていただくということを考えております。
髙橋(稔)委員
　この事業引継ぎについては、先ほど対応状況のところで、M&A事業者への橋渡しが有料でなかなか進まないということをおっしゃっていましたが、そういう部分では必要経費もかかってきますし、やはり何かそういったところに新たな活路が見いだせれば、そこで一つ対応状況が違ってくるのではないかなと思いますので、有料だからなかなかM&A事業者への橋渡しは難しいですよと一言で済ませてしまうのではなくて、そこをどうやって考えるか、できていないというふうに捉えるのか、何か方策がないかお聞きいたします。
中小企業支援課長
　先ほど十分御説明できなかったのですが、M&Aの専門の事業者は、通常はビジネスライクでやりますので、3,000 万円以上のフィーがあるようなところが、だいたいビジネスの対象となります。逆に言いますと、規模の小さいところは相手にもしてもらえないという状況がございます。そこで、M&A専門の事業者ではなくて、先ほど申し上げたように、公認会計士や税理士は、自分のネットワークの中で、売りたい人、買いたい人をお持ちの方がいらっしゃいます。そういう方と連携をさせていただいて、相手を見つけるということを、昨年度の後半くらいから検討して着手をしてまいりましたので、今後、その形の承継が少しずつ生まれていくのではないか、と考えているところです。
髙橋(稔)委員
　私たち議員は、他の方もそうだと思うのですが、経営者から相談を受けるのですね。マッチングは、税理士さん、公認会計士さんも含めて、やはり、承継税制、相続税や贈与税を念頭に置きながら会社をやっていかなければなりませんので、これは課長がおっしゃるとおり、そこからのアプローチは非常に早いですね。
　ですから、税理士さんの協会があると思いますが、公認会計士もしかりですが、そういったところと県と、しっかりパートナーシップを確立していただいていると思いますが、より一層その辺の取組をお願いしたいと思います。あわせて、国の事業承継補助金も大いに活用していただかないといけませんので、

これについて、どのようなことが必要なのかお伺いします。
中小企業支援課長
　税理士との連携という部分でも関係してきますが、事業承継補助金を得るためには、新しいことに取り組む必要があります。その際、国の制度になりますので、国が行う補助制度は、商工会、商工会議所やＫＩＰ、税理士事務所などの認定経営革新等支援機関が、きちっと面倒を見ている、というのが条件になっていることが多いです。新しい事業に取り組むよという絵を描くだけではなくて、一緒に計画を作った、責任を持ってフォローします、というのが認定経営革新等支援機関の役目になりますので、この方たちが事業承継を確認するという形の中で、申請ができるようになります。事業承継の補助金につきましては、年１回の募集になりますので、今年度は終了してしまいましたが、不要資産の廃棄も対象となるなど、幅広く手当てしていただける制度ですので、もう少し早い段階から、中小企業者への周知をさせていただいて、さらに、税制については、贈与税と相続税がございますが、これも一定の条件がございますが、認定をすることによって、国税事務所に書類を持ち込んで、はじめて優遇税制を得られるかどうかの判断ができるのですが、その認定行為が、国から県に４月１日に移譲されましたので、その周知も含めて、年末や年度末に集中しますが、それまでの期間にきちっと企業に周知をさせていただいて、事業促進を図っていきたいと考えています。
髙橋(稔)委員
　丁寧にありがとうございました。今年の４月１日、経営承継円滑化に基づく認定等の事業が都道府県知事に移譲されたということも今おっしゃっていただいたのですが、もう一つ国の動きで政府がこの５月 29 日に早期経営改善計画等策定支援の新しい制度を立ち上げたのですね。やっぱり国が認める士業の方々、専門家がしっかり早期の経営改善計画書を策定するということですから、これは企業の健康診断みたいなものですよね。あらかじめ、そういう専門家の力をかりて、今おっしゃった経営状況の内容をつぶさに見直していくということの動きだと思うのですが、今、非常に政府は中小企業振興策に力を入れていますので、こういったこともあわせて周知徹底方を強くお願いしておきたいと思います。
　課長がおっしゃったように今年の創業・事業承継補助金は６月上旬で終わってしまったのですね。本当にこれはタイトなのですよ、１箇月くらいしかないのですよね。中小企業庁にしっかりこれも改善方というか、もう少し長くできないかということを要望していきたいと思っているくらいです。
　開業率 10％ということを先ほど他の委員もおっしゃっていましたが、この 10％が高いか低いかは置いておいても、やはり廃業率も沈めながら、開業率をもっと高めるのだと、なおかつ事業引継ぎを円滑にどうしていくかという、いわば三位一体の取組が必要ですので、大いに期待して質問を終わりたいと思います。