

会報

2026年3月号

小山内総合法務事務所

Tel:042-773-3823

Mail:osanai.kazue8@gmail.com

ホームページ:

<https://osanai-houmu.com/>



<提供サービス>

- ・遺言書
- ・遺産分割協議書
- ・相続手続き
- ・生前贈与
- ・事業承継
- ・許認可申請
- ・補助金申請
- ・ファイナンシャルプランニング 他

この会報は、お世話になった方々やセミナー参加者にお届けしています。お届け先様からのご相談は初回無料で承っています。



今回のテーマは「事業承継の準備はできていますか」です。

現在、日本の企業全体に占める大企業の比率は0.3%と言われています。つまり99.7%は中小企業です。中小企業庁のデータによりますと小規模事業者の平均引退年齢はおよそ70歳ということです。つまり70歳になってから、後継者への事業承継が行われているのですが、その準備には5～10年かかるのが一般的です。しかし、現実には70歳が近づいた頃から準備を始める経営者が多いと言われています。

日々の経営が忙しくて、承継のことをきちんと考えて準備を始める余裕がないというのが原因だと予想されます。そのため、承継がうまくできず、驚くべきことに小規模事業者の約半数が廃業を余儀なくされているというデータがあります。せっかく永年かけて事業を育て上げて来たにもかかわらず、準備が不足していたために廃業するというのはいかにももったいないことです。

しかも、廃業を予定していると回答した中小企業のうち、4割を超える企業が「今後10年間の事業の将来性について、事業の維持・成長が可能」と回答しています。つまり、事業は継続できるにも関わらず、後継者の確保ができないために廃業を選択せざるを得ない状況に陥っているという実態が浮かび上がって来ます。経済社会を支える貴重な雇用や技術が失われる可能性があり、日本経済全体にとってもマイナスになっています。

家族に引き継がせることを考えていた経営者がうまく承継できなかった例として、「長男に継がせるつもりだったが、具体的なことを決めていなかった」、「後継者は決めていたが、他の家族にきちんと話をしていなかったために会社が動かなくなった」、「遺言書はあったが、事業承継に使いえなかった」など、さまざまな失敗事例があります。

また、事業承継の方法は家族や親族への引き継ぎだけではなく、有望な部下への引継ぎや、外部へのM&Aという方法を活用することで、事業の価値を最大限に引き出し未来へ繋ぐという選択肢もあります。

M&Aは、買い手企業にとっては新たな事業機会となり、売り手企業にとっては長年の経営の成果を活かしながら、従業員や取引先、顧客を守る手段となります。事業を存続させることができ、会社の名前やブランドを残せます。譲渡益は新たな挑戦や老後の生活資金に活用することもできます。

当事務所は、相続・事業承継専門行政書士事務所であり、国が創設したM&A支援機関登録制度の登録を受けている機関でもあります。具体的には、現状分析と目標設定、相続・事業承継の設計、承継先の探索、株式・持分の承継整理、契約書の作成、遺言書作成支援、家族会議のサポート等々を行なっています。そろそろ事業承継の準備をと考えている経営者の方は、身近な街の法律家としての当事務所にどうぞご相談ください。