

中小企業における事業承継問題と金融機関経営

濱田 隆徳

要 約

1. わが国の中小企業の重要課題の一つである事業承継問題については、相続税負担の軽減措置など税制面に偏った議論となりがちであり、また、相続・贈与といった個人的な問題の側面もあることなどからこれまで総合的な検討が行われてきたとは言いがたい。
2. こうした認識の下、中小企業における事業承継に係る問題を総点検し、有効な政策的手当てや民間事業者の取組みを検討すべく 2004 年 12 月より中小企業庁において「事業承継関連法制等研究会」が設置された。
3. 研究会では、まず、わが国の中小企業の事業承継の実態を明らかにし、事業承継に関わる様々なリスクに対する認識の欠如や制度の問題点を整理してきた。これまでの議論で、事業承継に対する対策のあり方を検討する官民一体となった体制の構築は急務であり、実現に向け一層の検討を行い、必要に応じて具体的な政策的措置に取り組むという方向性が確認されたところである。
4. 中小企業は、新しいビジネスの創造、雇用創出などあらゆる面において経済社会の発展を支える重要な存在である。景気に明るさが見えてきたとはいえ、中国をはじめとする国際競争の激化に加え、経営者の高齢化など先行きに対する不安、将来の事業に対する懸念は益々高まってきている。
5. 金融機関はリテール戦略強化の中、事業承継問題をはじめとする中小企業向け金融サービス強化に向けた体制強化を指向している。先日、金融庁は「地域密着型金融の機能強化の推進に関するアクションプログラム」を発表したところであるが、中小・地域金融機関は、地域中小企業に対するコミットメント強化策の一環として地域事情を踏まえ、事業承継問題を総合的に捉えた戦略構築が求められる。

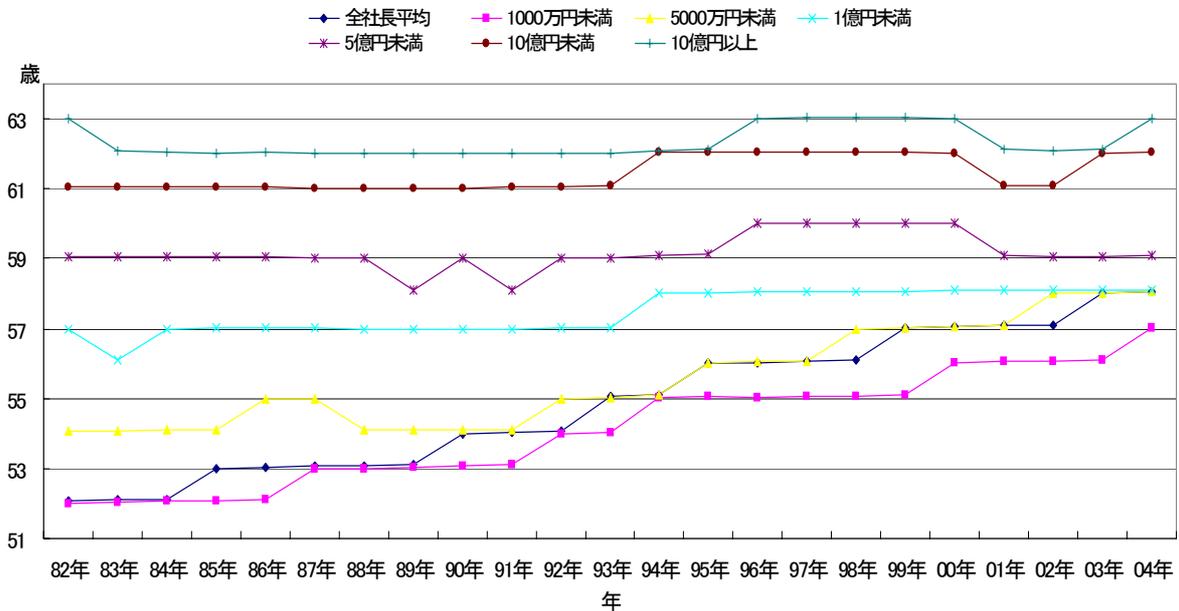
I. はじめに

わが国の中小企業¹は、会社数で 99%、従業員数の 70%のシェアを占める。法人全体の生み出す付加価値に占める中小企業の割合は、ここ 40 年近く 55%~60%で安定的に推移しており、独自の存在感をしている。また、経済社会における革新的技術シーズや新しいサービスの創造においても重要な役割を果たしているが、それら中小企業といえどもわが国で進展している高齢化の影響を少なからず

受けている。資本金規模別の代表者の平均年齢の推移を見ると毎年確実に上昇している。中小企業における事業承継リスクは高まっているといえよう。(図表 1)

このような状況下、中小企業庁では、中小企業における事業承継の問題点を総点検し、有効な政策的手当てや民間事業者の取組みを検討すべく 2004 年 12 月から「事業承継関連法制等研究会」を設置し、6 回にわたって議論を行ってきたが、ここでは同研究会が 2005 年 3 月までの議論を総括した報告²を参照しつつ、事業承継の実態を踏まえ論点を整

図表 1 資本金規模別の代表者の平均年齢の推移



(注) 年齢の小数点以下は月数

(出所) 株式会社帝国データバンク「社長交代率調査」

理したうえで、今後の課題と方向性について、金融機関の視点で整理していきたい。

II. 中小企業における事業承継の問題点

1. 相続税負担、物納制度

従来、事業承継問題といえば、相続税及び贈与税負担を指すことが多かった。納税資金確保のために経営する企業資産の一部を売却せざるをえないような事態などが問題とされ、これまで税負担を軽減するための様々な措置が講じられてきた³。こうした結果、相続税が実際に課税されているのは、相続件数の4.5%に止まっており、事業承継に係る問題を税負担のみのものと考えすることは必ずしも適当とは言えなくなっているようである。

しかしながら、課税される4.5%の企業は

一般に地域において、あるいはその業界において優良企業であることが多く、また納税額も高額である可能性が高いことから、事業の継続性の観点からもこれらの企業に対する税負担の問題も引き続き検討する必要がある。

そのようなケースにおいて有効な方法として物納制度がある。物納制度は、納税額を現金等により確保できない際の納税方法であるが、上述の優良企業のようなケースにおいてほとんどの相続財産が取引相場のない未公開の株式を相続する場合であり、当該株式以外に物納に充てるべき財産がないと認められるとき、物納の申請を行うことができる。しかしながら、物納を許可するためには、税務署等は財務局に調査依頼を申し出なければならず、またその運用においては、管理処分性などの点において課税当局と納税者と

の間に物納適格性の判断に食い違いがあるなど物納要件⁴に合致する取引相場のない株式であっても、実際には物納が認められにくいことが指摘されている。

2. 事業承継への意識格差

高齢化の進展に伴い、代表者の高齢化も進行していることは先に述べたとおりであるが、興味深いことに企業規模の成長と経営者の年齢には一定の相関関係があることがデータで明らかになっている。経営者の年齢が若いほど、企業における従業員数の成長率が実績値において高い。(図表2)

経営者の若返りが促進されることによって企業成長が加速され、労働者の雇用維持・拡大にも好影響を与えると期待される。

また、4割の経営者は事業承継にあたって何らかの障害があると認識している一方で、2割近くの経営者は事業承継にあまり注意を払っていない、もしくは自分の問題として捉えていないという点は注意する必要がある。

(図表3)

オーナーシップの強い経営者の場合は、特にその意識が希薄であると考えられる。社内では、経営者が交代する話などしにくい空気があり、経営者が亡くなるまで事業承継の対応ができない企業も数多く存在すると思われる。

本来、債権者として事業の安定的継続を望んでいる金融機関にとっても事業承継問題は関心の高いテーマのはずだが、上述の経営者のケースでは、事業承継の話題を経営者にしたことによって、取引を失うリスクを懸念し、あくまでもプライベートな問題として一定の距離を置こうとする傾向がある。事業承継に関わる関係者のそれぞれの思惑により、わが国では事業承継問題を真正面から取り組むことができない雰囲気のようなものがある。このことが事業承継問題の縮小均衡をもたらしているように思われる。万一不測の事態が起

きてしまうと相続におけるトラブルなどが訴訟問題にまで発展し、企業の事業展開のみならず、継続自体が困難になるケースも少なくない。

一方で、後継者へ権限の一部を委譲したり、関係役職員への交代意向を打診したりするなど、自社株を継承するまで事前準備は多岐にわたるが、取組みを行った企業ほどその後の円滑な事業承継が可能となるようである。

3. 後継者問題

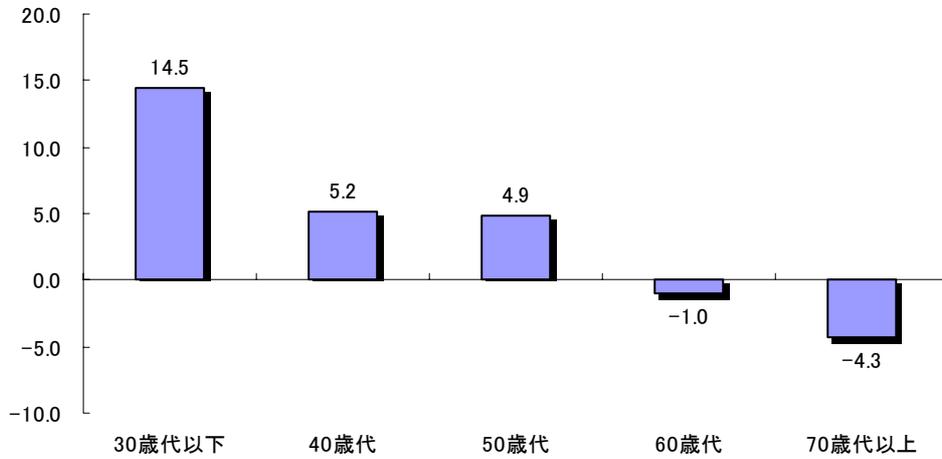
後継者といえば、自分の息子等含め親族という時代は徐々に薄れ始めている。現在は、親族以外に承継するケースが4割近くに達しようとしている⁵。職業に対する意識の多様化など様々な要因が考えられるが、経営環境の激化に伴い、後継者が事業の継続性など将来に対する漠然とした不安が大きいと考えられる。特に地方では顕著であり、大きな事業リスクを抱えて身内に事業承継するより、会社そのものを売却(キャッシュ化)する事例もある。

また、仮に後継者が決定しても、必ずしもその後継者が社員の支持を得て安定的な経営が出来るとは限らない。日本には欧米のような経営者マーケットが十分に機能しているとは言いがたく、通常、企業内で経営者を育てていかなければならない。「経営者育成が不十分なことが事業承継の障害となっている」と回答する企業が半数以上に達していることから分かるとおり、後継者の育成と選定は、中小企業の円滑な事業承継を左右する重要な問題である。

4. 経営権問題

社員からも信頼される後継者が決まっても次に問題となるのは、後継者が経営権を譲り受けるための資金を確保しなければならない。中小企業の株式を評価し、後継者が息子等である場合は相続・贈与、株式の買取り

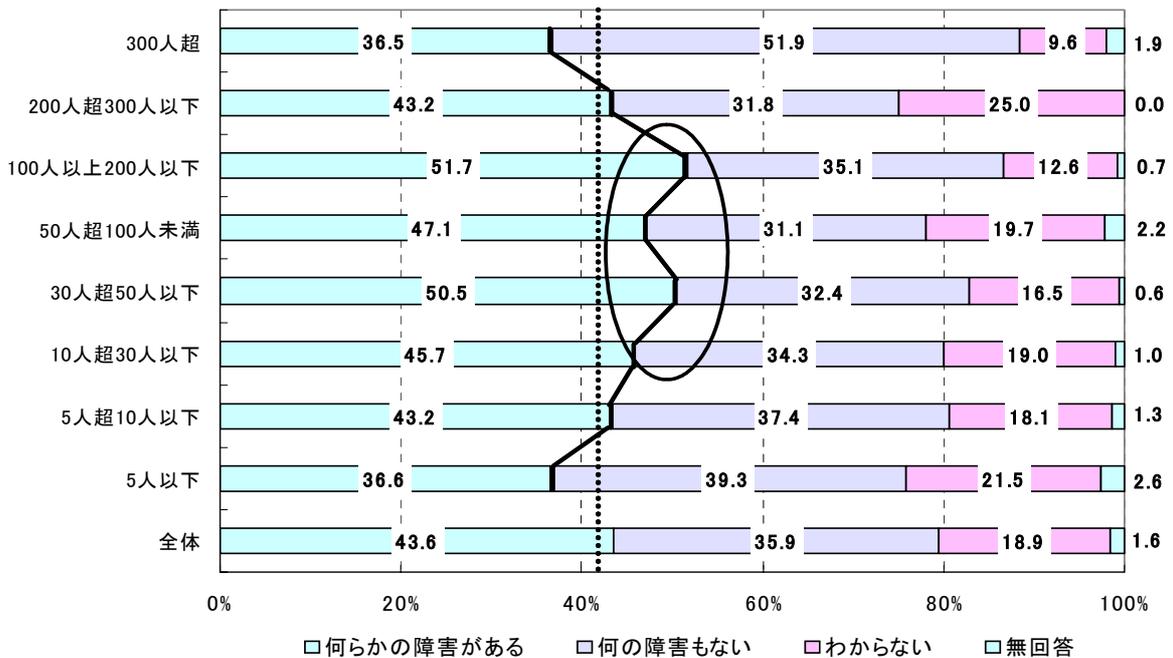
図表 2 経営者の年齢と企業の従業者数成長率



- (注) 1. 経営者の年齢は1998年時点の年齢。
 2. 創業・事業承継による影響を排除するために1998年時点で経営者の就任期間が3年以下の企業は対象としていない。
 3. 従業者数成長率は1998年から2003年までの変化を見ている。

(出所) 経済産業省「企業活動基本調査」(1998年)再編加工、経済産業省・中小企業庁「商工業実態基本調査(1998年)再編加工、中小企業庁「企業経営実態調査(2003年12月)」

図表 3 事業の承継に係る障害の有無



(出所) 平成13年中小企業庁「事業承継に関するアンケート」

などの手続きを経て株式を実質的に保有しなければならない。後継者は、買取り資金や相続・贈与税の納付資金が必要となるわけだが、当該企業が高収益な優良企業である場合、株式評価額は高くなることが多い。しかもその資金は、自分が代表者になる前に必要となるため、資金確保が困難なことが多い。金融機関としても事業の継続性が担保されない限り後継者向けに積極的な融資は考えにくい。納税資金の融資は個人の問題であるという認識から公的金融機関は取り扱っていない。

データ⁶によると従業員規模が大きくなるにつれて資金不足が事業承継の障害と回答しており、200人超 300人以下の企業では2/3を超えている。

また、深刻な問題として経営権掌握という問題があげられる。一般に、企業の社歴が長くなるにつれて、株式保有者は拡散する傾向がある。株式を身内だけでなく、縁故者も保有しているケースの場合、縁故者が亡くなったりすると相続において株式が一層分散されてしまうことも考えられる。仮に事業承継者が資金確保に成功し、経営権を掌握しようとしても株価の折り合いが付かず売却に応じないケースも起こりうる。親族の間でも経営権の集中を目的に相続・贈与による株式移転の結果、法定遺留分の問題が生じたり⁷、他の相続人との間で財産分与の争いに発展したりすることなども考えられる。

以上のことなどから事業承継問題は、経営者にとってネガティブなものとして受け止められることが多い。また、経営者の中には、事業承継についてどのような問題があるのか整理されていなかったり、自社の株式評価や相続税額を計算したことがないのに負担が大きいものと誤解したりするなど認識ギャップが背景にあると考えられる。

正確に自社の事業承継問題に対する認識をもっていたとしても、どのような対策をとれば良いかわからない、相談相手が分からない

など経営者自身が一人で悩みを抱えていることもある。

事業承継対策の重要性や具体的な相談、そして解決策を提供する場が存在していないこと、また、金融機関や弁護士・税理士事務所などの事業承継関連ビジネスを取り扱う民間事業者との接点不足など総合的に支援を行う全国レベルの機関がわが国に存在していないことが事業承継問題を改善していくための大きな障害になっていると考えられる。

事業承継問題は後継者にとってみれば新たな創業と捉えることも可能であり、これまでのリソースを活かした第二の起業とも言える。後継者がいない、見つからない企業にとってみれば、人的・組織的にこ入れを通じた事業再生と捉えることもできる。したがって、検討すべき課題は広範囲に及び、対応策も多様となる。金融機関にとっても経営者に対して、プライベート・バンキング的な側面から、あるいは MBO や M&A などインベストメント・バンキング的な側面からといった様々な側面からサービスを提供したいと考えつつも、コストに見合うサービスが提供できる企業が限られていること。また、これらのサービスには常に法的リスク、税務リスクがつきまとうことなどからこれまで積極的に取り組んできた金融機関は少なかったというのが実態であろう。

Ⅲ. 円滑な事業承継にむけた取組みと課題

1. 事業、人材マッチング支援

中小企業の事業承継問題への取組みとして一部の商工会議所において事業承継の支援窓口を設置したり、後継者マッチング事業が行われるなど先駆的な取組みも始まっている。例えば、2004年度の中小企業白書に紹介された長野商工会議所の取組みによると、会議所が約 14,000 ある管内全ての事業所を訪問し、ニーズ調査を行ったところ、約 4,000 の

事業所が後継者難のために廃業を考えているという実態を把握した。廃業予備軍の数字は事業所・雇用の減少による地域経済の縮小、伝統産業継承者不在による信州文化の喪失といった危機感につながり、平成 14 年度に「長野県事業支援センター」を設置し、後継者マッチング事業を開始した。広報活動やセミナー等を開催し、実績も翌平成 15 年度は 5 件、平成 16 年度は 12 件（12 月時点）と着実に実績は伸びている。同様の M&A マッチング事業は東京商工会議所など他の商工会議所でも始まっている。隣接する県を巻き込んだ広域型のマッチング事業も始まっており、日本商工会議所では、HP 上で「OB 人材マッチング全国協議会⁸」を運営し、約 30 の地域協議会と連携し、セミナーや交流会を実施している。商工会議所だけでなく、大手信託銀行でも事業承継コンサルティングを有料で始めるケースも出てきている⁹。

このような取組みを通じて事業承継への理解が深まり、早期の対応策の検討、後継者難への対応が進むことは評価できよう。一方で、高齢化社会が進行している現在の状況を踏まえ、より広域での M&A マッチングが進むよう全国レベルの事業承継支援センターの設立、あるいは地域ネットワーク連携を実現していかなければならない。

また、このような人材マッチングなどは HP において一次情報を取得するには有効であるが、他の従業員との相性などデータだけでは検討しにくいことも多い。概して、「箱は立派だが中身の充実はこれから」ということが多い。事実、マッチング事業は非常に確率の低いものであり、質、量ともに充実した箱の整備とともに、箱を使いこなす人の教育などが大きな課題である。

この課題解決のために、地域経済への貢献、特に地域の再生・活性化と中小企業金融の円滑化に取り組まなければならない中小・地域金融機関との連携を積極的に推進するという

ことが考えられる。先の大手信託銀行においても将来は地方銀行とも提携することを検討しているようであるが、リレーションシップバンキングにおける地域密着金融は地域を限定した解決策だけでは難しい。より広域で全国レベルの情報との接点を強化することによって地域中小企業の人材マッチングや M&A の成約件数が高まっていくものと期待される。

2. 政策金融

事業承継のための納税資金について、公的金融機関がその融資を取り扱っていないことは先に触れたが、経営権の買取についても、現在のところ政府系金融機関においては LBO ローンを明確に商品として扱っていない。

また、現在、中小企業基盤整備機構において、創業 7 年以内のベンチャー企業や事業再生・第二創業を目指す中小企業に対して出資を行うファンドへの投資事業が行われているが、事業承継目的の M&A や MBO を主眼としたファンドへの投資事業は行われていない。

納税資金においては、公的金融機関がファイナンスを行うことは自ずから制限があるが、LBO ローンやファンド投資など、可能な範囲において支援措置の拡充が政府系金融機関を中心に図られることが期待される。また、これらの融資においても中小・地域金融機関との連携は十分に考えられる。既に実績も上がってきてはいるが、事業再生でのノウハウを蓄積し、非相続型の事業承継案件での一層の取組みが期待される。

3. 後継者人材育成

先に紹介した商工会議所等で、人事管理から財務・経理等の専門スキル等、経営者レベルから実務担当者まで様々な研修コースを設けている。創業塾、第二創業塾といった、経営者予備軍及び経営革新を目指す経営者を対象としたセミナーを設けている。中小企業大

学校においても、同様のメニューが揃えられており、中小企業の経営者や管理者等であれば誰でも申し込みが可能となっている。

民間の専門学校においても後継者人材を対象とした総合的な人材育成コースの開発がなされているが¹⁰、このような取り組みをもっと地方の大学が積極的に取り組んではどうだろうか。社会のニーズに適合した人材を輩出することは大学の大きな使命であるが、現状は中小企業と大学との連携が必ずしも上手くいっているという状況ではない。

中央教育審議会が行った中間報告¹¹によると、大学には世界的教育・研究拠点としての役割に加え、高度専門職業人養成、幅広い職業人養成、地域の生涯学習機会などの拠点としての役割、地域貢献や産学官連携など社会貢献機能など個々の学校が個性・特色を一層明確にしなければならないと提言している。地域の中小企業と連携し、最適なプログラムを開発することはもちろん、大学生のインターンシップ等を通じた職業体験を単に体験で終わらせるのではなく、中小企業の経営課題を解決するような実践的な教育を相互に開発することが求められる。また、多くの法科大学院のカリキュラムの現状は、司法試験対応という側面は否めないと言われている。M&A や企業再生に詳しい弁護士など専門家の養成なども今後はますます重要となってくるであろう。

IV. 今後に向けて

事業承継は、経営者の息子等が相続することを前提とした「相続型事業承継」と M&A 等を活用した「非相続型事業承継」に大別される。どちらの事業承継でも後継者となる人材の選別、育成が重要であることは言うまでもない。ここでは、人材に関する問題以外について、今後に向けた方向性を整理したい。

1. 相続型事業承継

相続型事業承継において重要となってくるのは資本政策である。経営権を集中させるには、定款に譲渡制限の定めを置く、あるいは種類株式を活用して後継者以外には議決権制限株式を相続させるなどによってある程度の制約を克服することは理論的には可能である。しなしながら、種類株式については検討が始まったばかりであり、また、実務がまだ追いついていないこともあり、中小企業では、ほとんど利用されることはない。

また、信託を利用した経営権の集中が図られることも考えられるが、活用されるためには高度の専門知識が必要となることや、事業承継の円滑化という観点から種類株式等を活用した具体的解決策が開発されていないために普及していないのが実態である。仮に開発されたとしても非上場の種類株式の評価が確立していないために、種類株式の財産価値が不透明である。弁護士や会計士、金融機関などが事業承継に有効なソリューションを提供できないのも、評価が確立していないという側面が大きいと思われる。

また、相続が絡む事業承継では、親族間の財産分与に係る争いがある場合は、事業承継にまで悪影響を及ぼしかねない。今後に向けて、生前贈与や遺言による特定遺贈などを活用した事前の資産承継計画の策定をやりやすくする環境整備が必要である。中小企業オーナーの事業承継に対する意識向上を図り、計画承継の必要性を継続的に訴えていく必要があるだろう。また、相続に係る争点を減らすべく株式評価に係る透明性を高めるための環境整備が重要である。

1) 計画的承継に向けた具体的解決策

①種類株式モデルの開発

今後の中小企業経営においては、自らの会社における持分と議決権の望ましいバランスを検討し、議決権や配当、残余財産分

配等について具体的に種類株式として設計することが必要となってくるだろう。その上で、後継者及びそれ以外の親族に株式を相続させることにより、後継者への円滑な経営権の移転が可能となる。ただし、実践していく上では、具体的な種類株式の内容についての検討や、種類株式化を行うための手続等のノウハウの蓄積が重要である。

②相続手続きの簡素化

相続分の協議における争いを避けるため、遺留分放棄、相続放棄が行われることがあるが、放棄の旨の家庭裁判所への申述が手続として煩雑であるという問題もある。円滑な事業承継に係る手続負担の軽減の観点から、放棄の意思表示の確認を公証人等代替的な手段を活用することが可能か等、手続簡素化の可能性を模索すべきである。

③信託の活用

信託業法の改正により信託業務を行える者が拡大したことから、今後、事業承継において信託制度の活用が期待されている。

例えば、株式管理信託により相続人を受益者とした他益信託を設定することが考えられるが、信託税制のあり方や、商法上の解釈について明確になっていない。今後、更に検討を加え可能な範囲において当局がガイドラインを示す等の対応も重要である。

その他、遺言信託等を活用し、相続上の問題をできるだけ回避するように普及を図っていくことも必要である。

2) 株式評価の透明性の確保

以上のような具体的解決策の前提には株式評価の透明性が図られなければならない。例えば、種類株式の活用のためには、配当優先劣後株式の評価は、社債類似の評価とするなど、税法への影響も踏まえ、未上場種類株式についての評価方法の確立が急務である。

その他、相続をめぐる株式評価については、具体的な事例がおきてからでは遅く、事前の

検討が必要であり、専門家による研究が一層深化していくことが望まれる。

さらに、相続税基本通達における「管理又は処分をするのに不相当であると認める財産」にあたらないと判断された取引相場のない株式については、物納による納税を認めるよう運用を改善することが望ましいという意見が研究会でも多数を占めた。柔軟な運用改善に向けた関係当局の検討に期待したい。

2. 非相続型事業承継

非相続型事業承継は、事業売却を視野に入れて、後継者ならびに売却企業をどのように探し出すかがポイントである。マッチング事業は先に紹介したが、数字上は実績が強調されるが、中身の検証は今後の課題である。

今後は、広域なマッチングネットワークの構築とともに、質の向上が鍵となろう。ここでも、中小・地域金融機関が重要な役割を期待されている。信用金庫など共同組織金融機関では、信金中央金庫など中央組織と地元信用金庫の連携を模索しているが、既に存在する商工会議所等の人材ネットワークとの連携を図り、マッチングビジネスを強化していくことなども検討に値するだろう。

また、M&A を活用した事業承継の振興も考えられる。近年、中小企業の M&A を専門とする M&A 専門会社も登場しており、着実な成果を上げているものの、十分とはいえない。人材マッチング同様、情報不足特に売却先情報の不足があげられる。事業売却のもつネガティブなイメージが情報公開を阻害していることもあろう。民間の M&A 専門会社はもちろん、メイン銀行にも情報を提供することに抵抗のある中小企業オーナーも少なくない。マッチングビジネスを大きく見直す必要があると思われる。

更に、経営者の一部や従業員が部門の一部を買い取る、MBO(Management Buy Out)等のソリューションなども有効な非相続型事業承

継の解決策の一つであるが、買い取り資金の調達が大きなネックとなり、思うように進んでいない。

V. 最後に一求められる金融機関の役割

以上、中小企業庁の研究会が 2005 年 3 月までの議論をまとめた報告の内容を参照しつつ、事業承継を巡る問題と今後の対応について議論してきたが、最後に事業承継に関する金融機関の役割について私見を述べたい。

中小企業の事業承継問題への取組みは、リレーションシップバンキングを目指す中小・地域金融機関にとって重要なテーマの一つである。こうした中、先日金融庁は「地域密着型金融の機能強化の推進に関するアクションプログラム」を発表¹²した。地域経済へのコミットメントと自らの収益向上という二つの課題を両立させなければならない中小・地域金融機関にとって、事業承継問題に限らず、再生ビジネスや市場誘導型ビジネスなど新たな金融への取組みにはコストがかかる上、案件数も限られているため収益化が難しいと言われている。一方で、地域の優良中小企業は大手金融機関との競争が激しく、コスト競争下で収益も圧迫しかねない。大手との競争を前提として中小・地域金融機関は戦略構築しなければならないだろう。

1. 地域経済へのコミットメントコスト

地域経済へのコミットには相応のコストがかかり、中小・地域金融機関として相当の覚悟を強いられている。このコストを前提にして、事業承継問題など、中小企業の抱える課題を解決していかなければならない。コストを賄う収益を上げることは先の大企業との競争を考えても厳しいと言わざるを得ない。

コミットメントコストを低下させるためには、コストの共有が必要となってくる。地域外の金融機関との連携、自治体など官との連

携を通じてコスト低下を図らなければならない。事業承継問題に対する各種講演会や人材ネットワークなどをはじめ、M&A のマッチングまで具体的な解決策の提供がワンストップで行える体制が官民あわせて構築されることを前提に、中小・地域金融機関においては、連携を通じ、その輪を拡大させていくことで、コスト低下が実現していこう。中小企業の中には、技術革新を常に主導してきた企業や、新しいサービスを提供する企業など多様な企業が存在する。単純に売上や利益などの数値指標だけで計ることが難しい。

また、伝統産業を継承している企業においては、事業が継続困難になるとその地域の伝統、文化まで喪失してしまう可能性もある。このように多様な中小企業を人材ネットワークや M&A マッチングシステムで捉えようとすることに無理がある。事業承継を総合的に支援する体制構築は必要であるが、その中に生きた情報を提供するのには中小・地域金融機関の重要な役割である。官と民の棲み分けを十分に考慮した体制構築が求められる。

同時に、金融機関の棲み分けも必要になる。地域性を背景に自らの強みを改めて認識し、お互い補完しあう関係構築が望まれる。

2. リーダーシップの発揮

地域経済の発展のためには、地元の中企業の収益力が回復し、持続的な成長を遂げることが重要であるが、高齢化が進行する現況下では、経営者が事業承継に不安を持つのは当然である。地域に魅力を持たせることが何よりも重要であるが、町づくりと地域企業の活性化が相互にリンクできているとはいえない。地域経済の担い手として中小・地域金融機関の果たすべき役割は大きいことは言うまでもない。地域の活性化の成否が中小・地域金融機関の収益に直接影響する時代が到来している。

中小・地域金融機関はリーダーシップを発

揮し、地域経済の活性化のために、地域社会を構成する自治体や大学などと連携を図り、積極的に取り組まなければならない。

地域経済における中小企業の事業承継問題は、地域活性化の延長線上で捉えられるべきものであり、事業統合や合併などの M&A 提案が地域経済活性化に向けた取組みと分断した案件であってはならない。

高齢化社会をむかえたわが国における事業承継問題への取組みは、経営者にとって個人的な問題として受け止めるだけでなく、企業の持続的成長支援、さらには、人的・組織的テコ入れを通じた事業再生と捉え、官民あがて取り組まなければならないが、金融機関、中でも中小・地域金融機関の果たすべき役割は大きい。

過部分を保証しなければならない。

⁸ 企業等 OB 人材マッチング全国協議会のホームページ (<http://www.objinzai.jp/index.html>)

⁹ 平成 16 年 10 月 14 日日経「事業承継有料で指南 三菱信託 中小向け新サービス」

¹⁰ 平成 16 年 10 月 6 日日経「中小の後継者育成 LEC 大学が 4 年制コース」

¹¹ 平成 16 年 12 月 20 日中央教育審議会「我が国高等教育の将来像（中間報告）」

¹² 詳しくは、淵田康之「地域経済に貢献する金融と新たなアクションプログラムについて」（金融資本市場動向レポート No.05-13）参照

¹ 中小企業基本法における中小企業は業種分類毎に定義されている。例えば、製造業その他の業種分類の場合、「資本の額又は出資の額が、3 億円以下の会社並びに常時使用する従業員の数が 300 人以下の会社及び個人」と定義される。

² 「事業承継関連法制等研究会報告（案）－中小企業における円滑な事業の承継をサポートする環境の整備－」筆者は当研究会のメンバーとして参加してきた。

³ 相続税・贈与税の税率引き下げ・基礎控除額の拡大や小規模宅地特例、自社株式特例、自社株式を自社に売却した場合のみなし配当課税の特例措置、相続時精算課税制度など。

⁴ 平成 14 年度の税制改正において、物納の要件及びその取扱の明確化が図られ、1)物納された株式の買取を希望するものがあること、2)発行会社の直近二期における総資本経常利益率等の指標が同業種の直近二期における平均比率を超えていること、といった要件を満たした優良法人の場合には、当該発行会社の物納が認められることとして要件が明確化された。

⁵ (株) 東京商工リサーチ「後継者教育に関する実態調査」（2003 年）

⁶ 平成 13 年中小企業庁「事業承継に関するアンケート」

⁷ 民法では、配偶者及び直系卑属に対して、特定遺贈などによっても侵害することができない最低限度の取り分を保証しているため、相続財産の総額に対して株式の割合が高い場合、法定遺留分を超えて特定の者に遺贈や生前贈与を行うことが制限される。遺留分減殺請求が起こされた場合、遺留分権者に超