

◇この議事速報（未定稿）は、正規の会議録が発行されるまでの間、審議の参考に供するための未定稿版で、一般への公開用ではありません。

◇後刻速記録を調査して処置することとされた発言、理事会で協議することとされた発言等は、原発言のまま掲載しています。

◇今後、訂正、削除が行われる場合がありますので、審議の際の引用に当たっては正規の会議録と受け取られることのないようお願いいたします。

○赤羽委員長 次に、富田茂之さん。

○富田委員 公明党の富田茂之でございます。

四人の参考人の皆さん、本当に、きょうはそれぞれの経験に基づいた含蓄のあるお話、大変勉強になりました。

私の方から、ちよつと事業承継について御質問したいと思えます。

実は、この委員会では、三月十三日に大臣所信に対する質疑の中でちよつと事業承継のことをお伺いしたんですが、そのきっかけになったのが、帝国データバンク千葉支店が二〇一八年の千葉県内の「休廃業・解散」動向調査というのをされまして、それを新聞記事で見ました。

それによりまして、千葉県内で二〇一八年に休廃業また解散した企業が八百二十六件、倒産件数が二百五十四件なんです。休廃業の方が三・三倍だというこの数字、ちよつと驚きまして、全国的に見ますと、全国で二〇一八年の廃業が二万三千二十六で、倒産が八千六十三だと。やはり約三

倍ということ、この休廃業をそのまま放置しておいたら、本当に、日本の中小企業は大変なことになる。

その後、帝国データバンクで、千葉県内でどれだけの損失が出るかという報道もされていまして、このまま放置すると、九千五百億円の損失だというような数字も出ていきました。これは、千葉県内の総生産の約五%、失われる雇用も、県内労働者の約一〇%に当たる十六万人の雇用もなくなってしまうという、ちよつと驚くべき数字が出ていました。

企業の方の事業承継税制は、この前、一昨年から昨年にかけてやって、そこできな数字的にも出てきているというふうな報告でした。中小企業庁の方では、過去十一年間で事業承継税制を利用したのが約二千五百件なのに、昨年の四月からこの月の一月までの数字で二千二百二十六件、ほぼ十倍以上、新しい税制に取り組んできているという数字も出ていて、やはり大事だなと。

今回は、企業から、個人版の事業承継税制が組み込まれたわけですけども、これによって事業承継が本当に進んでいくのかどうか。今回のような仕組みに加えて、何かもつと、こういうアイデアがあったらもつといいんじゃないかという、もしそういうお知恵がありましたら、参考人の皆様からそれぞれ、全員の皆様からまず教えていただきたいというふうに思います。

○高井参考人 高井でございます。

法人の税制につきましては、実は私は、事業承継計画をつくるのがなかなか皆さんうまくいかな

いものですから、利用が五年のぎりぎりとか、最初から利用されるのかなと思っていたんですが、そこは逆に驚きでして、かなり使われている感覚を持っております。

我々としては、経営者というのは孤独なものですから、そういう後継ぎ問題、なかなかオープンにできないので、そういうところがある意味オープンにできるのが意外でした。

そういう意味では、やはり状況として需要がかなりあった、そこにぴったり合った形で出てきた税制かなと思っております。

最初の千葉県の廃業の話につきましては、非常に我々実感しているところでございまして、今回の、いろいろな施策をつくられているところも一つカバーできる部分があると思えますが、ただ、民法特例につきましては、後継者がいることを前提としている。だから、後継者がいない場合の対応が重要になってくるかなとは思っております。ちよつと時間があれですので、そういう認識を持っております。

以上でございます。

○古賀参考人 一つは、休廃業が悪いことだというふうに決めつけるというの、ちよつと僕は問題だと思っております。休廃業はあつてもまた新しいものが出てくるという、その両方をやらなくちゃいけないんです。

そこが、ただ、休廃業が、突然ばたんといつちやうとか、あるいはいろいろ、雇用が急に失われてほかに行けないとか、あるいはそこにある設備なんか完全に無駄になってしまうというような、

そのところをどうやって、親子で承継するとか人的関係で承継するというのではなくて、どうやったらもうちよつと経済全体の仕組みの中で吸収していけるかという観点で政策をつくっていただけたらと思うんですけども、いろんな事業承継の話はどんどんどんどん進んできてはいると思いますけれども、やはりこれは相当、これから大変だなというふうには思うんですね。

だけれども、よく考えていただきたいのは、雇用情勢というのは非常に逼迫しています。ですから、今までは、企業が潰れたら失業が出るということ、何が何でも企業を守らなくちゃいけない、こういう感じでやっていったと思いますけれども、そこをちよつと頭を切りかえて、むしろ休廃業もいいことだよ、でも、やるんだつたら早目にやろうね、少しでもいいところに働いている人が移動できるか、そういうことも含めて考えていただけたらいいんじゃないかなと思います。

以上です。

○千葉参考人 事業承継の問題、本当に深刻な問題になっていきます。

どんどん、後継者がいない問題があつて、承継どころか、承継できない、どう承継するかというよりは承継できないという問題が今地域ではあるんじゃないかと思えます。

その上で、ただ、材料的には余り持ち合わせていませんので、詳しい話は御容赦願いたいと思います。

○栗原参考人 私どもの業界というのは、先ほど

お話ししましたように、小さい企業さんが多いということ、今までもやはり転廃業はかなり進んできています。

しかしながら、転廃業は進んできていますが、先ほどももうお話ししましたように、大分若返ってきているということで、二世から六世までの企業主さんが今約八割強いますので、ですから、かなり業界としてはやる気のあるところもあるんですが、ただ、そうは言っても、転廃業したいというふうなところもやはりないわけではない。

ただ、そのときは、自分の方から、これは失敗例なんです、失敗例と成功例があるんですが、でやめたいということでお話ししましたら、メツキの業界というのは、これは新規参入できないんです。ですから、買い手が入るんです。買い手が入りまして、要は、金額を言つて申しわけないんですが、一億で買いたいとか一億数千万で買いたいという企業さんが三者ほど出たんですが、売りたいという方が三億じゃなきゃ売らないという。そのうちにやめるといふ日が来ちゃいまして、もうしたら仕事がなくなくなっちゃいまして、という。とは、お客さんがみんな散っちゃつたんですね。ですから、それはまずいやり方だと。

もう一カ所は、やはり、銀行さんなんかから裏ですつと来て、こういう仕事をやって、メツキをやっています、これだけの規模でというふうなことで、いろんなお話が裏で入ってきます。そうすると、やはり高く売れるというふうなこともございます。そうすると、事業継承、もう他の会社で

もつてうまくいくということ。

ですから、我々の業界というのは、やめるのも大変なんです、ただ、ほかに新規でできないという業界でございますので、そういう面では、ある面ではイニシアチブがとれるのかなという感じがいたします。

それと、今、税制で、株の譲渡で、後継者に無税で十年間にわたつて渡せるという話が今出ていますので、我々も近いうちに制度を活用したいなというふうには思っております。

以上でございます。

○富田委員 古賀参考人にちよつとお尋ねしたいんですが、先ほど、中央銀行が融資ではなく出資の方に向かうべきだという御提言がありました。私も本当に大事だと思つていますが、この委員会でみずほ銀行の取組を紹介させていただいたんですが、経営者が自分の会社をどうにかしたい、会社の幹部たちが十人でそれぞれ十万ずつ出して別会社をつくつて、ただ、それだと元会社の株は全部買い取れないので、ファンドを利用して、みずほ銀行がそのファンドから別会社に資金を出資して、提供して株式を買い取つて、経営者もまだ残つて、ちゃんと引継ぎできるようなところまでやりたいというふうな報道があつたので、それを紹介させていただいたんですが。

国の施策だけではなく、やはりそういう民間の金融機関が地元のことを一番よくわかるわけですから、そういった形で事業承継をバックアップしていくのも大事だと思うんですが、そこはどうでしょうか。

○古賀参考人 今おっしゃられたとおりだと思います。

やはり、民間の銀行は相当ネットワークも広いですし、銀行が入ることによって、なかなか難しいなと思っていたところでも承継がうまくいったり、あるいは事業転換をうまくしていったりとか、いろんな形で付加価値を上げていくということができると思っていますね。もちろん、ビジネスですから、うまくいくと思わなければやらないわけですし、それをやはり、例えば銀行だと出資ということについてはいろいろ規制がありますので、やはり中小企業向けだったら、そこを少し、大幅に緩和していくとか、そういうことも、それでも本来に銀行がやってくれるかというのはありますけれども、でも、これは相当ビジネスチャンスにはなると思うんですね。

ですから、環境はどんな整備するようにしていただけたらと思います。

○富田委員 高井参考人にお尋ねしたいと思いません。

私ももともと弁護士ですが、もう四半世紀やっていますので、ちよつと、高井参考人のいろいろな資料を読んで、今こんな状況なのかというのを非常にびっくりしたんですが、特定調停をうまく活用されて、廃業していく人の中から、できるだけ債権者に迷惑かけないようにされているという記事を読みました。昔は特定調停って任意整理か破産のちよつと間みたいな感じに受けとめていたんですが、ここは特定調停を使うことによってかなりうまく機能しているんでしょうか。それが

一点。

もう一つ、先ほど、やはり事業承継に弁護士がかかわってもなかなか難しいというようなお話もありました。税理士の先生たちに伺いますと、顧問先の事業承継をやはりやりたくない、時間もかかるし、顧問料以外に別にお金もらえない、高いお金取っちゃうと会社が危なくなるというようなのもあって、なかなかそこのバランスが、やはり事業承継税制に税理士とか弁護士の専門家がかわるときに士業の方の負担も大変だという、そのあたりをどういうふうにバランスをとっていったらいいか。

この二点、ちよつとお伺いしたいと思います。

○高井参考人 高井でございます。

一点目の特定調停につきましては、日本弁護士連合会でも、全国の簡易裁判所で安価でできるということ、利用を進めております。弁護士の方で利用を進めているところでございます。

破産に至らずに、保証人である社長の保証債務を含めて、経営者保証ガイドラインを利用しながら円滑に廃業をしていく。その中で、時間をかけて円滑にやっていますので、利害関係人のニーズにも一定程度は応えながらやっていくところ、ここで、廃業になってしまふ、若しくは第二創業などでは利用がかなりできるところだと思っております。

利用頻度につきましては、少し目新しい制度でありますので、金融機関の方々にも少し普及をさせていただきたいということ、信用保証協会がついている場合があるんですが、一部の信用保

証協会の地域では債権カットが特定調停では条例が整備されていなくてできないという問題がありまして、そうすると、そこで行き当たってしまうということがちよつとネックの一つになっております。

二点目につきまして、私も事業承継のお仕事があるときに、税理士さんの方から来ることが多いんですが、それは、やはり親子、親族内の承継で、MアンドAなどはやはり、なかなか、おっしゃるような状況があるんじゃないかなと思っております。

MアンドAに相当するような事業承継のお話のほかの士業さんから来る場合ですと、公認会計士の方とか、少し別の切り口でそれに携わった方から御紹介いただいて対応することが多いと思っております。

ただ、御自分の顧問のところ、事業承継が、例えば第三者に買われてしまうと自分の仕事がなくなくなるという士業の状況はあるわけですけれども、全体的に見ると、非常に、売ったり買ったりというふうな、今後はそういう流れが出てくるかと思っておりますので、そこは各士業団体においても、そういう状況を見据えた上での対応というのを普及とか、研修していかなきやいけないのではないかなというふうな認識しております。

○富田委員 ありがとうございます。

終わります。