

2020年1月

個人事業主の事業承継—総論、人（経営）の承継

本ニューズレターでは、前号まで、事業承継を親族内承継、役員・従業員（社内）承継、社外への引継ぎ（M&A等）の3類型に区分して、各類型ごとの課題や対応策等について解説してきました。

そこでは、株式会社における事業承継を前提にした解説を行ってきましたが、中小企業には、株式会社のみならず個人事業主も含まれます。

そこで、本号以降、個人事業主の事業承継について、その課題や対応策等について解説します。

1. 総論

中小企業 358 万社（者）のうち、186.2 万者が個人事業主であるとされており、中小企業の過半数（52.0%）を個人事業主が占めております。もっとも、高齢化や後継者の不足等の影響で、近時個人事業主は減少傾向にあり、1999 年から 2016 年にかけて、個人事業者数は、319 万者から 198 万者まで、約 6 割に減少しています¹。このように、廃業していく個人事業主が多い中で、個人事業主が有する営業、技術ノウハウ、設備等をいかに承継させるかが社会的にも重要な課題となっており、行政でも小規模事業者の事業承継の円滑化の観点から、「小規模企業振興基本法」や「小規模支援法」が制定されるなどの個人事業主を含む小規模事業者のための取り組みが行われております。

会社の事業承継の場合は、会社の保有する資産及び契約の移転は株式の譲渡や合併・会社分割等の方法により包括的に行うことができましたが、個人事業主の場合は、資産や契約は、個人事業主に紐付いています（例えば、銀行口座の名義のほか、事業所の賃貸借契約など契約の名義も当該個人名義になっています。）ので、そのような個人に紐付いた契約を個々に承継させる必要がある点に特徴があります。このような点から個人事業主の事業承継においては、

「人（経営）の承継」とともに「資産の承継」が課題になるといわれます²。

2. 人（経営）の承継

(1) 親族内承継

株式会社の事業承継においても、親族内承継はその割合のかなりを占めていましたが、個人事業主の事業承継においては、親族内承継がその 9 割を占めており³、個人事業主の事業承継の典型的な事例といえます。

そして、個人事業主の親族内承継において、事業承継を円滑に進めるために、現経営者が自らの引退時期を定めた上で、十分な準備期間を設けて、後継者の選定・教育、ステークホルダー（現経営者の親族、取引先や金融機関、従業員等）との調整等を計画的に行うことが重要となることは、株式会社の場合と同様です。個人事業主の事業承継においても、株式会社と同様に、後継者の資質・能力の不足が課題として挙げられています（そのほかには相続税・贈与税の負担が上位に挙げられています⁴。）。また、個人事業主の場合、株式会社の場合と比較して、現経営者と取引先や金融機関との人的関係がより強いことが往々にしてあり、たとえば、取引先との関係の維持は、事業を引き継いだのちに問題となった事項として上位に挙げられています⁵。そのため、株式会社の場合以上に、早期に事業承継に取り組んで、経営の承継の準備を進めていくことが重要になります。

(2) 従業員承継・社外承継

前記(1)で指摘したとおり、個人事業主の事業承継においては親族内承継がその大部分を占めており、親族以外に事業を承継することは、まだ有力な選択肢になっていないといえます。

親族外への承継が一般的に困難とされる理由には、個人事業主の親族外への引継ぎに対する抵抗感の高さ（親族外承継一般）、個人事業主の事業への思い入れの強さ故の

【事業承継 WG/本号監修・執筆者（弁護士）】

中森 亘 (wnakamori@kitahama.or.jp)
 藤田 俊輔 (sfujita@kitahama.or.jp)
 孝岡 裕介 (ytakaoka@kitahama.or.jp)
 磯野 賢士 (tisono@kitahama.or.jp)
 加藤 駿征 (skato@kitahama.or.jp)
 清水 勇希 (yshimizu@kitahama.or.jp)

〔大 阪〕北浜法律事務所・外国法共同事業
 〒541-0041 大阪市中央区北浜 1-8-16 大阪証券取引所ビル
 TEL 06-6202-1088(代)/FAX 06-6202-1080

〔東 京〕弁護士法人北浜法律事務所東京事務所
 〒100-0005 東京都千代田区丸の内 1-7-12 サビアタワー14F
 TEL 03-5219-5151(代)/FAX 03-5219-5155

〔福 岡〕弁護士法人北浜法律事務所福岡事務所
 〒812-0018 福岡市博多区住吉 1-2-25
 キャナルシティ・ビジネスセンタービル 4F
 TEL 092-263-9990/FAX 092-263-9991

<https://www.kitahama.or.jp/>

◆本ニューズレターは法的助言を目的するものではなく、個別の案件については当該案件の個別の状況に応じ、弁護士の助言を求めて頂く必要があります。また、本稿に記載の見解は執筆担当者の個人的見解であり、当事務所又は当事務所のクライアントの見解ではありません。本稿の内容、テキスト等の無断転載・無断引用を禁止します。

◆本ニューズレターに関する一般的なお問合せは、下記までご連絡ください。
 北浜法律事務所・外国法共同事業 ニューズレター係
 (TEL: 06-6202-1088 E-mail: newsletter@kitahama.or.jp)

マッチングの困難さ（主に社外承継）、（対象事業が要許認可取得事業であれば）承継者による許認可の取得（主に社外承継）、事業用資産の買取りの困難さ（親族外承継一般）等様々なものが考えられます。

このように、個人事業主の事業承継において、親族の中に後継者候補がない場合には、上記のような親族外承継の難しさが存在することも踏まえ、親族内承継の場合と同様、株式会社の場合以上に、早期に事業承継に取り組み、経営の承継の準備を進めていくことが重要になります。

— 次号では、個人事業主の資産・知的資産の承継及び後継者人材バンクについて解説する予定です。

以 上

¹ 中小企業庁『2019年版 小規模企業白書』（令和元年7月）30～32頁

² 日本弁護士連合会 日弁連中小企業法律支援センター『事業承継法務のすべて』286頁

³ 中小企業庁『事業承継ガイドライン』（平成28年12月）73頁

⁴ 中小企業庁『個人事業主を巡る状況と事業承継に係る課題について』（平成26年4月）9頁

⁵ 中小企業庁委託「企業経営の継続に関するアンケート調査」（平成28年11月、（株）東京商工リサーチ）