

ミツヒロニュース



10月を迎えました。現在、注目されている税制改正の一つに「取引相場のない株式」の評価見直しがあります。これまで6回にわたり会議が行われ、令和10年度からの導入が予定されています。見直しによって評価額が大きく上昇する可能性もありますが、制度の詳細はまだ明確になっておらず、今後の国会での議論も注視する必要があります。内容が固まり次第、改めてお知らせいたします。今年から来年にかけて、自社株の保有や承継について、早めに検討を始めていきましょう。

光廣 昌史

今月のトピックス

- ◇特集「M&A」－正しく知って、経営の選択肢を広げる－
- ◇未登記建物、登記義務はある？
- ◇個別相談会開催のお知らせ



特集「M&A」－正しく知って、経営の選択肢を広げる－

M&A は、後継者不在への対応にとどまらず、人口減少が進む地域において成長戦略・事業承継戦略を検討するうえで重要な選択肢となっています。

1. M&A とは何か？

M&A とは「Mergers & Acquisitions (合併と買収)」の略称です。企業の経営権や事業を承継・統合する取引の総称です。広島県では、宮本塗装工業株式会社(2025年12月)、株式会社電光石火(2026年4月)、チチヤス株式会社(2011年5月)が代表事例です。

全国的に後継者不在への危機意識が高まるなか、M&A は事業承継の有力な解決策として活用が進んでいます。一方で、M&A の本質は単に会社を手放すことではありません。事業・従業員・技術・取引先を、将来を担う相手に引き継ぐ為の経営手法です。

2. 「M&A」の活用：後継者不在対策から、すべての企業が持つべき選択肢へ

従来、M&A は「後継者不在への対応策」として捉えられることが一般的でした。実際に、後継者不在は県内企業にとって重要な経営課題です。

帝国データバンクの調査(2025年)によると、広島県の後継者不在率は57.9%です。県内においても、後継者不在を背景にM&Aを選択する事例は増えています。

しかし、「M&A＝後継者不在への対応」という理解だけでは、現在の活用実態を十分に捉えられません。

近年では、M&A は事業承継に加え、成長投資、商圏拡大、人材・技術の確保、生産性向上を実現するための経営手段として活用されています。

人口減少が進むなかでは、「どの相手と組むことで、自社の生産性と競争力を高められるか」という視点が重要になります。その意味で、M&A は事業承継だけでなく、将来の経営基盤を強化するための選択肢として検討する価値があります。

(次頁へつづく)

3. 将来を見据えた成長戦略としての M&A

厳しい事業環境において、企業成長を維持・拡大する道は大きく 2 つあります。

①既存事業の強化：店舗数拡大、人材採用、販路開拓、商圏拡大など

②生産性の向上：システム導入、DX など

20 年後の事業環境を見据えると、限られた経営資源をどの領域に投じるかを慎重に判断する必要があります。

①既存事業の強化（シェア拡大）

飲食店を例にすると、店舗展開による売上拡大が成長施策の一つとして考えられます。

一方で、店舗展開を進めるには、人材確保と物件取得という二つの経営資源を継続的に確保する必要があります。

自社単独でこれらを確保できる企業もありますが、採用競争の激化や優良物件の不足により、難易度は年々高まっています。

今後、人口減少が進むことで、採用環境や商圏環境はさらに厳しくなると見込まれます。

具体的には、最低賃金の上昇、優良物件の取得競争、人材採用難の長期化などが経営上の制約要因になります。

こうした課題への対応策として、M&A は有効な選択肢の一つです。既存の人材・店舗・ノウハウを取り込むことで、成長に必要な経営資源を短時間で補完できる可能性があります。

なお、M&A の効果は譲受側・譲渡側の双方に生じ得るため、それぞれの観点から整理します。

◆譲受側の視点

- ・既存店舗、従業員、運営ノウハウを有する企業をグループに迎え入れることで、事業基盤を拡充できます。
- ・自社単独での出店と比べ、店舗数や商圏を効率的に拡大できる可能性があります。
- ・他地域・他業態の企業との連携により、新たな顧客層や収益機会を取り込めます。

◆譲渡側の視点

- ・大手企業や同業他社との連携により、採用力や教育体制を強化できます。
- ・相手先の物件開発、仕入、管理ノウハウを活用することで、事業拡大の実行力を高められます。

市場が縮小する局面では、単独成長だけに依存せず、外部との連携を含めた成長戦略を検討することが重要です。

②生産性の向上

人口減少と人手不足が進む環境では、企業が持続的に成長するために生産性向上への取り組みが不可欠です。

中小企業庁も、生産性向上を目的として「中小企業省力化投資補助金」などの施策を推進しています。企業側においても、AI 導入、DX、設備投資などを通じた業務効率化が重要になります。

M&A は生産性向上にも有効です。中小企業庁が策定した「中小 M&A 推進計画」（2021 年）では、M&A の意義として「規模拡大等による**生産性の向上**を実現」と明記しています。中小企業白書（中小企業庁・2024 年版）では、M&A を実施した企業が実施していない企業よりも労働生産性を向上させていることを示しています。

では、M&A は、どのように生産性向上に寄与するのでしょうか？

主な効果は、規模の経済を活用できる点にあります。AI 導入、DX、設備投資などは、一定の事業規模があるほど投資効果を発揮しやすくなります。M&A により事業規模を拡大することで、これらの施策をより効果的に実行できる可能性があります。

③M&A の立ち位置

M&A を検討する際には、取引の実行そのものを目的化しないことが重要です。M&A は、あくまで経営戦略を実現するための手段の一つです。

まず自社の将来像を明確にし、その実現に必要な人材、技術、販路、拠点、資本を整理したうえで、必要に応じて最適な相手先を検討することが望ましいと言えます。

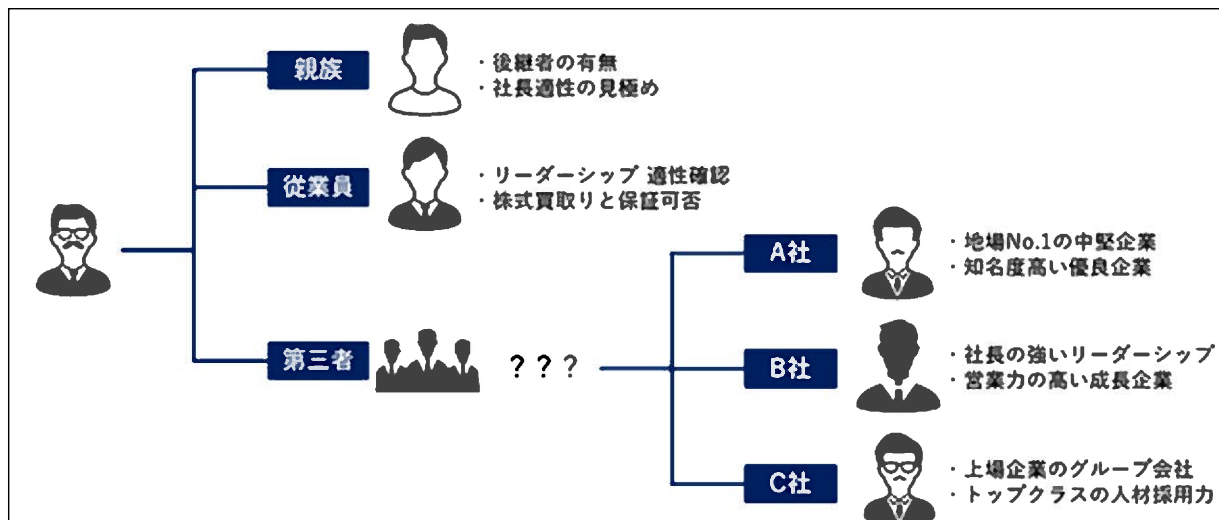
したがって、M&A は「後継者不在への対応」に限らず、**経営ビジョンの実現に向けて活用を検討すべき戦略的手段**です。

4. M&Aに関する誤解

「M&Aを検討すること」と「M&Aを実行すること」は同義ではありません。

第三者承継は、相手先、条件、承継後の経営方針を確認しながら判断する選択肢です。

検討の過程で、親族承継、従業員承継、自社単独での経営継続と比較し、最終的に最も納得できる方針を選択することが重要です。



【選択までのよくある例】

(例)相手先候補と親族承継を比較した結果、親族承継を選択する

(例)候補先の提案を確認した上で、自社単独での経営継続を選択する

(例)複数の選択肢を比較した結果、第三者承継（M&A）を最適な方針として選択する

5. 皆様へお伝えしたいこと

M&Aは、経営戦略や事業承継を実現するための有効な手段の一つです。

重要なのは、売却・買収という行為そのものではなく、事業の将来像をどのように描き、どの選択肢を採るかという点です。

【重要なこと】

- ・事業を次世代へどのように承継し、継続的に発展させるか？
- ・会社、従業員、取引先、地域との関係を将来にわたりどのように守るか？

6. 提携先の取り組み：事業承継の選択肢をみえる化する

顧問先の皆さまがM&Aを検討される際、当事務所では提携先と連携し、選択肢の整理と情報収集を支援いたします。当事務所は、株式会社日本M&Aセンターと提携し、事業承継・成長戦略の検討をサポートしています。

株式会社日本M&Aセンター

- ・1991年に全国の公認会計士・税理士など会計事務所の出資によって設立
- ・中小企業の事業承継・M&Aを専門とする会社

【日本M&Aセンターの特徴】

量	・国内7拠点のコンサルタント 649名 による提案	×	質	・譲受け企業専門部署による 生の声とニーズ の蓄積
	・全国 1,300 超のネットワークからの情報			・累計 11,000 件超の成約実績から想定シナジーを考察
	・業歴35年の積み重ねによるアプローチ社数			・ 業種に特化した専門チーム が商流・市場を元に検討

当事務所は、経営のパートナーとして、皆さまの選択肢を広げ、意思決定に必要な情報整理をお手伝いいたします。

将来に向けて納得のいく選択を行うためにも、早い段階から情報収集と選択肢の整理を進めることをお勧めいたします。

ご関心がございましたら、担当者までお気軽にご相談ください。

未登記建物、登記義務はある？

1. 未登記建物は相続登記義務化の対象外

不動産の登記簿に所有者として記録されている者「所有権の登記名義人」が死亡した場合、その相続によって不動産の所有権を取得した相続人は、自分が相続人になったこと及び当該不動産を相続したことを知った日から3年以内に、相続登記「所有権移転登記」を申請しなければなりません（不動産登記法76条の2）。なお、法2条11号の「登記名義人」とは、登記記録の権利部に権利者として記録されている者をいいます。

したがって、**建物が全く未登記である・権利部自体が存在しない・登記名義人が存在しない**という場合には、相続登記の申請義務の直接の対象にはなりません。

2. ただし表題登記の義務は別問題

建物を新築した者や、表題登記のない建物の所有権を取得した者には、取得の日から1か月以内に表題登記を申請する義務があります（不動産登記法47条1項）。

表題登記は、**所在・家屋番号・種類・構造・床面積**など建物の物理的状況を公示するための登記です。

不動産登記法第47条（建物の表題登記の申請）

1. 新築した建物又は区分建物以外の表題登記がない建物の所有権を取得した者は、その所有権の取得の日から1月以内に、表題登記を申請しなければならない。
2. 略

3. 過料規定は存在する

表題登記の申請義務を、その事由が生じた日から1か月以内に正当な理由なく履行しなかった場合には、10万円以下の過料の対象となります（不動産登記法第164条）。

今回の相続登記の義務化に伴い、不動産登記法第164条に相続登記に関する過料規定が設けられました。土地についての相続登記のみを過料の対象とすることとの均衡を図る観点から、今後は建物の表題登記などについても過料の適用がより積極的に行われる可能性があります。

4. 「形骸化している」との指摘

実務上、未登記建物について過料が実際に課された事例を目にすることは非常に少なく、多くの司法書士・土地家屋調査士が同様の印象を述べています。

ただし、「**実際に運用例が少ない**」「**法的義務が存在しない**」は別問題です。

近年は所有者不明土地・建物問題の解消が国の重要政策となっており、相続登記義務化もその流れの一環です。したがって、今後も表題登記義務が軽視され続けると断言することはできません。

参考文献： ■総務省 HP ■経済産業省 HP ■法務省 HP

個別相談会開催のお知らせ

弊社では9月から毎月定例的に、個別相談会を開催しております。ご希望の方は、担当者までご連絡ください。

■10月の日程

令和8年10月8日（木） 13:00～15:00

令和8年10月22日（木） 13:00～15:00

■開催場所 弊社事務所

■主な相談内容

- ① 財務体質の見直しと銀行交渉支援による資金繰り改善
- ② ビジネスモデル再構築による黒字体質の定着化
- ③ 社長さんの着地戦略支援（事業承継・M&A・廃業）による幸せな引退の実現 等々

■相談員プロフィール



Team 経営参謀 代表 村上 弘基 氏

1983年、広島銀行に入行。銀行では各支店・融資審査部や法人営業部などの本部・支店長を経験。



【発行】株式会社オフィスミツヒロ 代表取締役 光廣 昌史

税理士法人光とパートナーズ 社員税理士 光廣昌史 / 社員税理士 中山昌実

〒730-0801 広島市中区寺町5番20号 Tel 082-294-5000

Fax 082-294-5007 URL <https://www.office-m.co.jp/>

