【特集】

事業承継と個人のれんの見える化

島　永　和　幸

要旨

本稿の目的は，中小企業の事業承継問題を取り上げ，その解決へのアプローチの 1 つとして個人のれんの見える化について検討することにある。具体的には，次の 4 点について検討を行う。すなわち，(1) 中小企業の事業承継に係る現状と課題，(2) 個人のれん概念に関する追加的考察，競業禁止条項の有無がのれん価値の譲渡可能性に与える影響，(3) 個人のれんの配分方法としての多属性効用モデルの活用とその限界，および (4) 個人のれんのデータベース化による円滑な事業承継への提言である。

1　はじめに

本稿の目的は，中小企業の事業承継問題を取り上げ，その解決へのアプローチの 1 つとして個人のれんの見える化について検討することにある。

2021 年 6 月の「人口動態統計月報（概数）」によれば，2020 年の出生数は約 84 万人となり，人口減少に歯止めがきかない状況となっている（厚生労働省（2021），5 頁）。また，総人口に占める 65 歳以上人口の割合（高齢化率）は 28.8%となっており，少子高齢化の構図がますます顕著なものとなってきている（内閣府（2021），2 頁）。

こうした中，中小企業は後継者不在による廃業という大きな課題に直面しており，その問題解決の手段として第三者承継が推進されてきた。中小企業庁（2021）によれば，中小企業を当事者とする M&A の意義として，①経営資源の散逸の回避，②生産性向上等の実現，および③リスクやコストを抑えた創業の 3 つが掲げられている（中小企業庁（2021），3-5 頁）。とくに，③については，「他者が保有している経営資源を引き継いで行う創業（以下「経営資源引継ぎ型創業」という。）を促すことは，後継者不在の中小企業にとって経営資源を引き継ぐことができ，かつ，創業希望者にとっても創業時におけるリスクやコストを抑える上で有用なケースも少なくないと

キーワード：個人のれん（personal goodwill），事業承継（business succession），
譲渡可能性（transferability），競業禁止条項（covenant-not-to-compete），
多属性効用モデル（multiattribute utility model）

考えられる」と述べられている（中小企業庁（2021），5 頁）。

本稿では，島永（2021）の先行研究を踏まえて，「個人のれん（personal goodwill）」の視点から事業承継問題を取り扱うこととする。具体的には，次の 4 点について検討する。

（1）わが国の中小企業の事業承継に係る現状と課題

（2）個人のれん概念に関する追加的考察と競業禁止条項の有無がのれん価値の譲渡可能性に与える影響

（3）個人のれんの配分方法としての多属性効用モデルの活用とその限界

（4）個人のれんのデータベース化による円滑な事業承継への提言

最後に，本稿での発見事項について整理する。

2　わが国の中小企業の事業承継に係る現状と課題

2021 年 6 月，「令和 3 年度成長戦略実行計画」が閣議決定された。その中で，「中小企業の円滑な事業承継を後押しする」こととされ，中小企業の事業承継が国の重要な成長戦略の一部になっている（成長戦略会議（2021），25 頁）。

帝国データバンク（2021a）によると，2021 年 9 月 3 日現在判明分で，新型コロナウイルス関連倒産は全国で 2,000 件に達したとされる（帝国データバンク（2021a），1 頁）。2021 年 8 月末現在では，いわゆるデルタ株が全国で猛威を振るっており，緊急事態宣言が東京をはじめ各地に発出されている状況にある。そのため，今後もコロナ禍による関連倒産は増加していくものと推察される。

また，帝国データバンク（2020）の調査によれば，図表 1 で示すとおり，2020 年における後継者不在率は，65.1%に上っている。2017 年以降，緩やかな減少傾向がみられるものの，依然高い水準であることがわかる。この調査によると，「事業承継は後継者候補の選定から育成，就任に至るまで中長期間を要し，なおかつリ・スタートが難しい」（帝国データバンク（2020），6 頁）とされ，いかに早い段階から事業承継を計画し，円滑に進めていくかが，事業承継の成否の鍵となるだろう。

さらに，帝国データバンク（2021b）の調査によれば，新型コロナの影響拡大により，倒産に加えて休廃業の増加という新たなリスクに直面する中，その回避策として「事業承継」がより注目されてきているという（帝国データバンク（2021b），1 頁）。具体的には，事業承継を円滑に行うためにどのようなことが必要か尋ねたところ，「現代表（社長）と後継候補者との意識の共有」が 43.5%（複数回答，有効回答企業 1 万 1,242 社）で最も多い回答であったという（帝国データバンク（2021b），3 頁）。

最後に，日本商工会議所（2021）の調査によれば，「事業承継の課題」について，高い順に「後

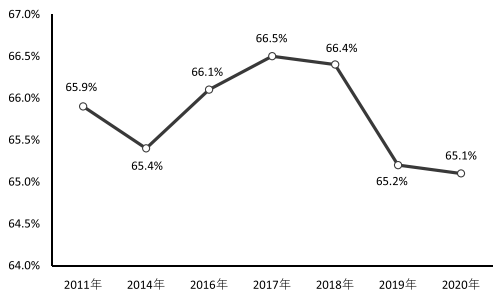
継者教育」(29.3%)や「後継者の探索・確保」(20.3%)という回答結果であった(日本商工会議所(2021),11 頁)。経営者のもつ人的資本(個人のれん)をいかに次世代(後継者)に引き継いでいくかが,一定程度,課題として認識されていることがわかる。

このように,中小企業の事業承継においては,単なる「事業の引継ぎ」に焦点がおかれるべきではなく,経営者のもつ資質や能力,評判といった経営者個人に帰属した人的資本の継承に注目すべきであろう。少子高齢化社会の進展に加えて,コロナ禍が追い打ちをかける中,後継者不足により倒産,休廃業する前に,第三者への事業の売却,譲渡を検討する必要があることを改めて認識すべきだろう。現経営者や従業員のもつ知識や経験,スキルがいったん失われれば,その国家的な損失は計り知れない。また,長年培われてきた人的資本を取り戻す時間や労力は,それを維持するよりも難しい。

さらに,事業承継は従業員の雇用維持という側面があり,地域経済の衰退を未然に防ぐといったプラスの効果も併せもつ。最後に,「取引先(仕入先・得意先等)との取引関係を継続させることができれば,地域におけるサプライチェーンの維持にも資することになる」との指摘もみられる(中小企業庁(2020),22 頁)。

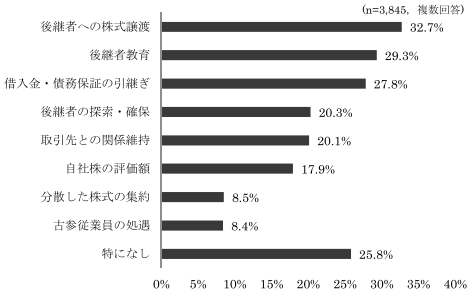
こうした議論を踏まえて,次に個人のれんの概念について確認する。

図表 1　後継者不在率　推移(全国・全業種)



(出所)帝国データバンク(2020),1 頁。

図表 2　事業承継の課題



(出所)日本商工会議所(2021),11 頁。

3　個人のれん概念に関する追加的考察と競業禁止条項の有無がのれん価値の譲渡可能性に与える影響

3.1　個人のれん概念に関する追加的考察

個人のれん(personal goodwill)と企業のれん(business goodwill or enterprise goodwill)の概念に関する先行研究として,島永(2021)がある。そこでは,Hitchner(2017)や Wood(2012c),および Reilly(2012)らの定義を検討している(島永(2021),192-193 頁)。

個人のれんとは，「所有者・配偶者に帰属する資産を上回る事業の価値」をいう（Trevino（2018），p.175）。本稿では，Alerding（2014）の議論をもとに，のれんを 3 種類ののれんから構成されているものと見なす（Alerding（2014），p.1）。すなわち，図表 3 で示すように、企業のれん（entity goodwill），譲渡可能個人のれん（transferable personal goodwill），および「純粋な」個人のれん（“pure” personal goodwill）の 3 種類である。

企業のれん：「企業自体に属するもの」をいい，一例として，「企業名，電話番号，所在地，特別な属性（中略），集合的な人的資源（中略），ゴーイング・コンサーン価値（以下，略）」がある（Alerding（2014），p.1）。

譲渡可能個人のれん：「本質的に個人的なものであるが，他社または他人に譲渡可能または譲渡の可能性を有するのれん」をいい，「譲渡可能な個人的な関係性，または他人に訓練ないし開発を通じて譲渡可能な専門知識である可能性」があるもので，これには，「一定期間にわたって作成された連絡先リスト，あるいは譲渡可能な顧客または患者との関係性といった項目も含まれる可能性がある」とされる（Alerding（2014），p.2）。

「純粋な」個人のれん：「いかなる状況下でも，企業または他人に譲渡することが不可能なのれん」をいい，「通常，ペルソナ（人格）型の関係性」をいう（Alerding（2014），p.1）。加えて，「譲渡できない専門的なスキルに関連している場合もある。特定の手術に特化したスキルを持つ外科医を想起されたい。競業禁止条項（covenant not to compete; CNTC）であっても，純粋な個人のれんの価値を譲渡するのに役立つことはない」とされる（Alerding（2014），p.2）。

図表 3　3 種類ののれんの構成要素

（出所）Alerding（2014），p.1，“Three Parts of Goodwill”を筆者訳。

国際統合報告評議会（IIRC）（2021）の定義によれば，人的資本とは，「人々の能力，経験およびイノベーションへの意欲」をいう（IIRC（2021），par.2.15）。かかる意味で，現経営者が有する個人のれんは，いわば人的資本である。ただし，すべての個人のれんを他人に譲渡できるわけではない。たとえば，経営者のカリスマ性は，その人個人に帰属するものであって，他者に譲渡できる類のものではない。これは，前述した「純粋な」個人のれんに該当する。したがって，事業承継を計画・実施する際に，経営者は，自分の個人のれんを棚卸し，それが譲渡可能なものか，不可能なものであるかを分類し，見える化する必要があるだろう。その上で，一般的な企業内訓練と同様に，第三者への事業承継の場合においても，現経営者から後継の経営者に対して譲渡可能個人のれんを引き継いでいくことが重要となる。

3.2　競業禁止条項の有無がのれん価値の譲渡可能性に与える影響

本項では，競業禁止条項の有無がのれん価値の譲渡可能性に与える影響を検討する。

図表 4 は，譲渡不能のれん（nontransferable goodwill）がある場合の，所有主にとっての価値（value to owner）と，譲渡不能のれんへの支払いを望まない第三者にとっての公正市場価値（fair market value to third party）との違いを図示したものである（Wood（2012b），p.5）。図表 5 と図表 6 は，競業禁止条項がある場合とそれがない場合の，のれん価値の譲渡可能性に与える影響を図示したものである（Wood（2012b），pp.6-7）。

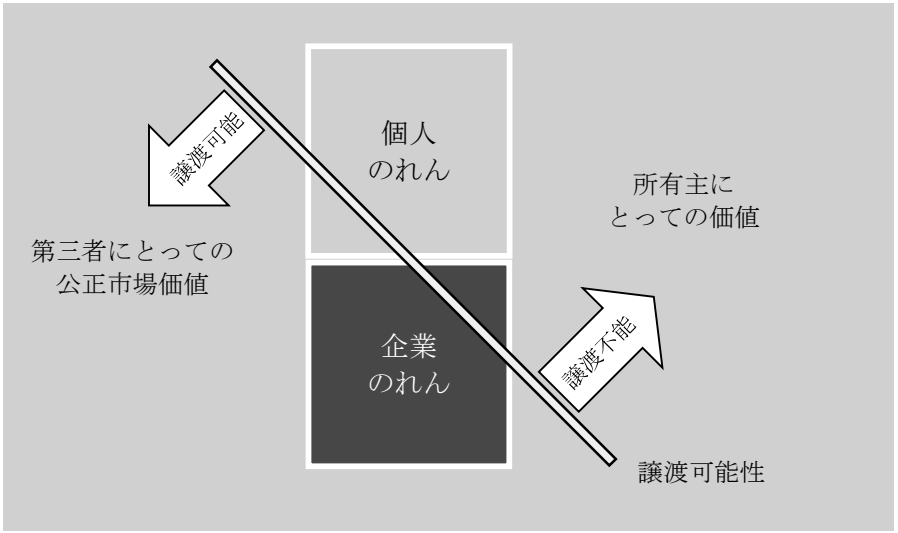
これらの議論は，事業承継における個人のれんについて，次のような示唆をもたらす。まず，現在の所有者にとっては価値のある個人のれんであったとしても，第三者に譲渡可能でないものは，購入を検討している第三者にとって価値がないものとして見なすという点である。

また，Wood（2012b）によれば，「競業禁止条項を結んでいるということは，のれんの大部分が譲渡可能個人のれんで構成されることを意味する」と指摘されている（Wood（2012b），p.6）。図表 4 と比べて，図表 6 の競業禁止条項がある場合には，第三者にとっての公正市場価値が増加していることがわかる。とくに，企業のれんが相対的に小さい中小企業ではその傾向は顕著であろう。

Hitchner（2017）によれば，「競業禁止条項（noncompete agreement）の価値は，個人のれんの価値の代理変数として用いられることがある」とされ，「競業禁止条項の目的は，契約者が現企業とは異なる企業に価値をもたらすために個人スキルを使用することを防ぐことにある」とされる（Hitchner（2017），p.842）。つまり，契約当事者間で競業禁止条項を締結することによって，現経営者が有する個人的なノウハウやスキルを競合他社で行使することを防ぐことができ，第三者にとっての公正市場価値が高まることになる。

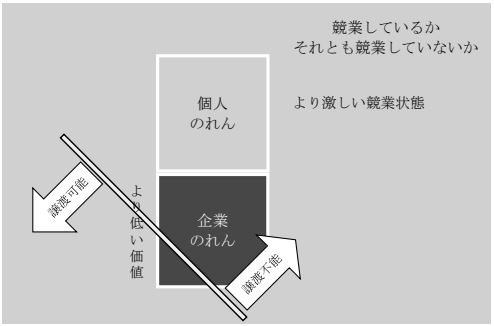
こうした観点からいえば，本稿が想定している現在の所有者が第三者に事業承継を検討している状況では，現在の所有者が競合他社で事業を継続する意思は限りなく低いものと考えられる。このため，競業禁止条項の影響については，さほど気にする必要はないものと思われる。ただし，当該企業を買収して事業承継を受ける側からすれば，競業禁止条項を現所有者と締結しておいた方が，後々の禍根を残さないためにも好ましいだろう。

図表 4　所有主にとっての価値と第三者にとっての価値との違い

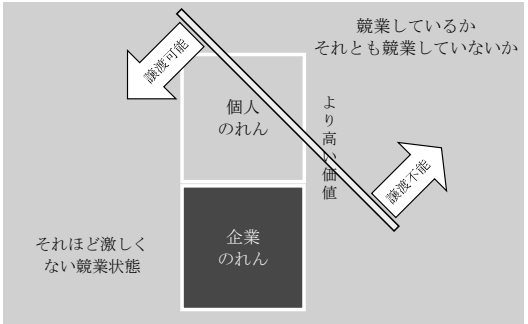


（出所）Wood（2012b），p.5，Exhibit 1 を筆者訳。

図表 5　競業禁止条項がない場合



図表 6　競業禁止条項がある場合



（出所）Wood（2012b），p.6，Exhibit 2 を筆者訳。（出所）Wood（2012b），p.7，Exhibit 3 を筆者訳。

4　個人のれんの配分方法としての多属性効用モデル（MUMモデル）の活用とその限界

島永（2021）では，先行研究に基づき，with and without 法による個人のれんの価値評価の方法と，多属性効用モデル（multiattribute utility model; MUM モデル）による個人のれんの配分方法を示している（島永（2021），201-208 頁）。これらの実際の計算方法等については，島永（2021）で議論を行っているので，詳しくはそちらを参照されたい。

このうち，MUM モデルは Wood（2012a）で提示されたモデルであり，個人のれんと企業のれんを識別するための配分モデルである（Wood（2012a）; Trevino（2018），p.176）。Trevino（2018）によれば，「個人のれんの評価を困難なものにしているのは，それが資産ではなく人に付随しているためである」とされ，「個人のれんの評価には，所有者・配偶者の個人的な性格特性，評判，人間関係，ビジネス感覚，およびスキルの価値貢献を決定することが含まれる」と指摘される（Trevino（2018），p.175）。こうした個人のれんが有する特性ゆえに，評価の主観性が問題となる（Trevino（2018），p.175）。

事業をこれまで長らく経営してきた現経営者からすれば，主観性が高いからという理由で個人のれんが評価されなかったり，過小評価されたりするようであれば，自分が事業継続できるうちは自分でということになるだろう。そうなると，後継者探しや後継者育成は自ずと後回しとなり，気づいた時には手遅れということになりかねない。

一方，個人のれんが過剰に評価されてしまうと，第三者による買い手が見つからない可能性が高くなり，第三者承継が滞ってしまうという困った事態に直面することになる。ゆえに，事業評価の鑑定人による個人のれんの評価は，事業承継において非常に重要な要素となるだろう。

図表 7　鑑定人 A 氏によって使用された MUM モデルのインプット情報

個人のれん		
MUMの属性	**重要性効用**	**実在性効用**
個人の専門知識	最も重要	強い
個人の事業契約	最も重要	強い
現場での個人の存在感	最も重要	強い
企業での個人の存在感	最も重要	強い
職業上の個人の評判	最も重要	強い
顧客と個人的に取り交わした契約	最も重要	強い
企業のれん		
MUMの属性	**重要性効用**	**実在性効用**
企業の評判	最も重要	平均以下
専門スタッフ	最も重要でない	平均以下
企業名	中位に重要	中位
企業の所在地	最も重要でない	弱い
マーケティングとブランディング	中位に重要	中位
システムと組織	最も重要でない	弱い
収益流列の循環	最も重要	平均以下

（出所）Trevino（2018），p.177，Exhibit 1 を筆者訳。

図表 7 は，Trevino（2018）で示された某企業の評価に携わった鑑定人 A 氏が，MUM モデルを用いた際に使用したインプット情報である。図表 7 からも明らかなように，MUM モデルは主

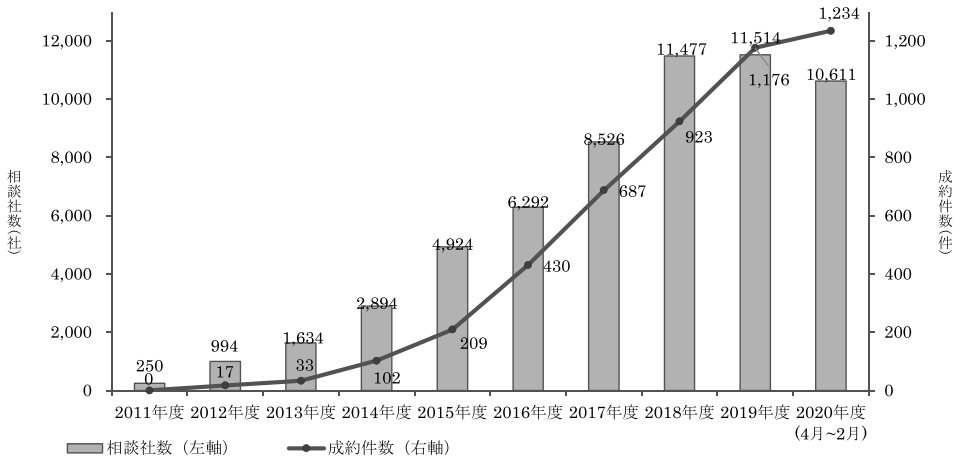
観的なモデルであるといえる（Trevino（2018），p.178）。MUM モデルでは，鑑定人によるインプット情報が客観的な市場に基づくデータではなく，鑑定人の主観によらざるを得ないため，モデル固有の主観性を排除することはできない。しかしながら，個人のれんは中小企業の事業承継における新たな情報価値を有するものである。また，経営者自身が自分の個人のれんの価値や譲渡可能性などを考慮に入れながら事業承継を進めていくべきであるという視点も重要である。ゆえに，モデル固有の主観性の存在という限界を十分に認識しながら，MUM モデルを積極的に活用していくことが望ましいだろう。

5　個人のれんのデータベース化による円滑な事業承継への提言

中小企業における第三者への事業承継（親族外承継）を現在よりも加速化させ，より円滑に進めていくためには，政府や都道府県等による公的な支援策は欠かせない。ここでは，中小企業における個人のれんのもつ相対的重要性を十分に考慮した公的支援スキームの構築と活用を提言することにしたい。

図表 8 は，中小企業庁編（2021）で示されている「事業引継ぎ支援センターの相談社数，成約件数の推移」である。これによると，「相談社数・成約件数ともに近年増加傾向にあること」がわかる（中小企業庁編（2021），Ⅱ-359 頁）。

図表 8　事業引継ぎ支援センターの相談社数，成約件数の推移



資料：（独）中小企業基盤整備機構調べ
(注)1.事業引継ぎ支援センターは、2011 年度に 7 か所設置され、2013 年度：10 か所（累計）、2014 年度：16 か所（累計）、2015 年度：46 か所（累計）、2016 年度：47 か所（累計）となり、2017年度に現在の48か所の体制となった。
2.2020年度は2020年 4 月から2021年 2 月末までの中間集計値である。

（出所）中小企業庁編（2021），Ⅱ-359 頁，図 2-3-52 図。

国が設置する公的相談窓口として，事業承継･引継ぎ支援センターがある。事業承継･引継ぎ支援センターのウェブサイトによると，第三者承継支援の他，親族内承継支援や後継者人材バンク，経営者保証に関する支援をその支援内容としている（事業承継･引継ぎ支援センター（2021））。

第三者承継においては，企業の秘匿情報が外部に漏洩することを未然に防ぎながら，いかに買い手に興味を持ってもらえるかが鍵となる。とくに，中小企業においては，個人のれんをいかにうまく見える化し，開示していけるかが重要となるであろう。

図表９　個人のれんを評価するための質問票（一例）

評価日時点での以下の質問項目にお答えください。

1. あなたは何歳ですか。何か健康上の懸念はありますか。
2. あなたは自社の日常業務にどの程度関わっていますか。
3. あなたがその業界で関与していることは，どのようなことですか。
4. あなた（貴社）は収益をもたらす契約を顧客と結んでいますか。その有効期限はいつですか。あなたはこの契約を維持するために，どれくらい関与しましたか。
5. 収益の何パーセントがあなたの努力に起因するものですか。
6. あなたは新しいクライアントをどのようにして開拓しまたは発見しますか。それに対してあなたはどのように関与しますか。
7. あなたは週に何時間くらい自社のために働きますか。
8. あなたの報酬はどのくらいですか。それは業界標準と比べると高いですか，低いですか。
9. 従業員ロイヤリティ（離職率），生産性，およびその他の重要な課題に対して，貴社の従業員と検討してください。
10. あなたの顧客はどのような理由から貴社に引き付けられ，維持されていますか。
11. 貴社のビジネスは通常，専門家の紹介を通じて獲得するものですか。
12. スミス氏がいなかったらとしたら，貴社の利益はかなり下がりますか。それはどのくらいですか。
13. スミス氏は顧客と強力かつ継続的な関係を有していますか。スミス氏以外のどなたかもそのような関係を有していますか。
14. 収益は，スミス氏が長い歳月をかけて構築し，維持してきた緊密な人間関係と関連していますか。
15. 貴社にあるビジネス書の大部分は，スミス氏によって持ち込まれ，保持されているものですか。
16. スミス氏はその業界で知名度がありますか。彼は当該市場において独自のサービス提供プロセスを開発したことで知られていますか。
17. スミス氏はその業界で何年間くらい対人経験を積んでいますか。
18. スミス氏は貴社の顧客やサプライヤーと強い人間関係を保持していますか。
19. もしスミス氏が退職したとしたら，貴社の利益の大部分を失うことになるかもしれないという事実があれば，それを裏付けるような他の証拠や逸話を追加しなさい。
20. 貴社の従業員はスミス氏にどれくらいロイヤリティを有していますか。もし彼が退職して新しい事業を起ち上げたとしたら，彼とともに何人ぐらい退職しますか。

（出所）Niculita et al（2012），p.103，Exhibit 1 を筆者訳。

では，どのような質問を現経営者に投げかけるのが適当であろうか。ここで図表 9 を参照されたい。これは，Niculita et al（2012）で紹介されているスミス氏（Mr. Smith）用に作成された質問票であり，企業に存在するのれん要素や各要素の相対的重要性を識別するのに役立つものであるとされる（Niculita et al（2012），p.103）。たとえば，スミス氏に関する質問項目の中には，「12.スミス氏がいなかったらとしたら，貴社の利益はかなり下がりますか。それはいくらぐらいですか。」といった質問がある（Niculita et al（2012），p.103）。こうした企業の価値創造プロセスや事業活動の継続において，経営者の個人のれんがどの程度決定的な要素として寄与しているかを可視化していくことは重要なのではないだろうか。

図表 10　個人のれんと企業のれんの配分チェックリスト

企業を取り巻く事実と状況

個人のれんの指標	企業のれんの指標
□ 従業員でもある所有者の個人的なスキルや関係性に大きく依存する起業家的な小企業である	□ 組織構造を形式化し，システムと管理を制度化している大企業である
□ 従業員でもある所有者は，既存の競業禁止条項および/または雇用契約を売り手企業と有していない	□ 従業員である所有者は，既存の競業禁止条項および/または雇用契約を売り手企業と有している
□ 個人的なサービスが，当該企業の製品またはサービスにおいて売り手の重要な特徴となっている	□ 当該企業は，個人的なサービスに大きく依存していない
□ 有形資産または識別可能無形資産のいずれかに多額の設備投資を行っていない	□ 当該企業は有形資産または識別可能無形資産のいずれかに多額の投資を行っている
□ 従業員でもある所有者だけが当該企業を所有している	□ 当該企業は，複数の所有者からなり，その一部は従業員ではない
□ 売上高は従業員でもある所有者と顧客との間柄に大きく依存している	□ 当該企業の売上高は，認知度，販売力，販売契約，および企業所有のその他の無形資産から生じる
□ 製品および/またはサービスのノウハウ，およびサプライヤーとの関係は，主に従業員でもある所有者に依存している	□ 当該企業は，サプライヤー契約や形式化された生産方法，特許，著作権，業務システムなどを有している

取引構造

個人のれんの指標	企業のれんの指標
□ 買い手は，個別の個人的な競業禁止条項および/または雇用契約を主張し，交渉している	□ 買い手は，個別の個人的な競業禁止条項および/または雇用契約を主張しておらず，交渉も行っていない
□ 個人のれんを購入するための個別の交渉契約が存在している	□ 個人のれんを購入するための個別の交渉契約は存在していない
□ 個人的な売り手の融資は，対価の一部であり，相殺権（例えば，既存顧客の喪失）が存在する	□ 売り手の融資は，企業のものであり，相殺権は存在しない
□ アーンアウトは対価の一部をなす。支払金は，将来の当該企業の売上および/または利益に依存している	□ アーンアウトは，対価の重要な部分ではない
□ 戦略的な買い手の買収プレミアムは，個人のれんに見られる属性に起因する可能性がある	□ 戦略的な買い手の買収プレミアムは，企業のれんに見られる属性に起因する可能性がある

（出所）Arne and Hamill（2003），p.353，Exhibit 5 を筆者訳。

さらに，こうしたテンプレートを作成するにあたり，図表 10 の Arne and Hamill（2003）で提示された個人のれんと企業のれんの配分チェックリストが参考になるだろう。

このチェックリストでは，企業を取り巻く事実と状況，および取引構造の視点から，個人のれんの指標と企業のれんの指標を例示している。いずれも個人のれんや企業のれんの特徴に着目した指標となっており，競業禁止条項などが考慮されている点が特徴的である。

中村（2020）では，円滑な事業承継のためにできる準備として，「①事業承継への早期の取り組みの必要性を認識する，②経営状況を見える化する，③経営改善」を挙げ，「会社の経営が不透明だと継ぐ側，買う側がためらってしまうので，会社の資産状況や株式の持ち主など明らかにすることが大切」と指摘されている（中村（2020），13 頁）。それは，個人のれんについても同じである。したがって，第三者への事業承継を円滑化していくためには，こうしたチェックリストの活用は有効ではないだろうか。

個人のれんの見える化と第三者承継の円滑化の視点からいえば，このようなチェックリストを参考にして，全国で共通して利用可能な質問票のテンプレート（ひな形）を新たに開発・活用し，事業承継･引継ぎ支援センターのデータベース等で開示していくことも，今後重要になってくるだろう。

6　本稿での発見事項の要約

本稿は，中小企業の事業承継問題を取り上げ，その解決へのアプローチの 1 つとして個人のれんの見える化について検討することを目的とするものであった。具体的には，本稿での発見事項は，次の 4 点にまとめることができる。

(1) 少子高齢化社会が進展し，後継者の不在による中小企業の事業承継が大きな社会問題となる中，閣議決定された「令和 3 年度成長戦略実行計画」において，中小企業の事業承継が国の重要な成長戦略の一部になっていることを明らかにした。中小企業の事業承継においては，大企業の M&A とは異なり，単なる「事業の引継ぎ」ではなく経営者のもつ資質や能力，評判といった経営者個人に帰属した人的資本の継承に注目すべきであることを指摘した。

(2) のれんは，企業のれん，譲渡可能個人のれんおよび純粋な個人のれんの 3 種類ののれん要素で構成されることを明らかにした。これまで，企業のれんと個人のれんの違いについては，島永（2021）でも指摘されていたところではあるが，個人のれんには譲渡可能な部分と不可能な部分があることまで指摘した点は新たな貢献といえよう。加えて，譲渡不能のれんがある場合，競業禁止条項の有無によってのれん価値の譲渡可能性に影響があることを指摘した。

(3) 島永（2021）で明らかにした個人のれんと企業のれんの配分方法である「多属性効用モデ

ル（MUM）モデル」の主観性の問題を指摘した。MUM モデルでは，鑑定人によるインプット情報が客観的な市場に基づくデータではなく，鑑定人の主観によらざるを得ないため，モデル固有の主観性を排除することはできない。しかしながら，個人のれんは中小企業の事業承継における新たな情報価値を有するものである。また，経営者自身が自分の個人のれんの価値や譲渡可能性などを考慮に入れながら事業承継を進めていくべきであるという視点から，主観性の存在というモデル固有の限界を十分に認識しながら MUM モデルを積極的に活用していくことが望ましいとの指摘を行った。

（4）事業引継ぎ支援センターの相談社数，成約件数が近年増加傾向にある中，第三者承継の円滑化に寄与する方法として，個人のれんの見える化とデータベースでの公開を提言した。この中で，個人のれんを評価するための質問票や個人のれんと企業のれんの配分チェックリストを紹介し，全国で共通して利用可能な質問票のテンプレート（ひな形）の開発と活用を併せて提言した。

現在，中小企業の事業承継において，中小企業経営者の高齢化問題や慢性的な後継者不足という長年の課題に直面する中で，コロナ禍が追い打ちをかけている状況下にある。事業承継が思うように進まず，時ばかりが無為に過ぎ去っていけば，中小企業の倒産や廃業が相次ぎ，日本の製造業や商業を支えてきた屋台骨が土台から崩れていくことにつながる。引いては日本経済の停滞や悪化を招く一因ともなるだろう。

とくに，わが国の中小企業経営者が長年培ってきた個人のれんは，世界に冠たる知識やスキルの宝庫である。これらを次世代にいかにして承継していけるかが問われている。ここに社会関連会計研究が果たすべき役割の 1 つを見出すことができるだろう。

参考文献

Alerding, R. J. (2014) “In Divorce, Who Owns the Goodwill? A Response”, *Business Valuation Update*, Vol.20, No.12, pp.1-3.

Arne, D. V. and Hamill, J. R. (2003) “Separating Personal and Business Goodwill”, *The Tax Adviser*, pp.346-353.

Hitchner, J. R. (2017) *Financial Valuation – Applications and Models – Fourth Edition*, Wiley.

International Integrated Reporting Council(IIRC)(2021) *International <IR> Framework*, Value Reporting Foundation (VRF) ウェブサイト，https://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2021/01/InternationalIntegratedReportingFramework.pdf，2021 年 9 月 4 日アクセス(IIRC (2014),「国際統合報告フレームワーク　日本語訳」，VRF ウェブサイト，https://integratedreporting.org/wp-content/uploads/2015/03/International_IR_Framework_JP.pdf，2021 年 9 月 4 日アクセス。

Niculita, A., Mckedy, A., and Linebarger, K.(2012) “How to Distinguish Personal Goodwill from Enterprise Goodwill, the Key Person Discount, and Noncompete Agreements”, in Business Valuation Resources (BVR) (eds), *BVR’s Guide to Personal v. Enterprise Goodwill (Fifth Edition)*,

Business Valuation Resources, pp.101-110.

Reilly, R. F. (2012) “Valuation of Goodwill within the Family Law Context”, in Business Valuation Resources (BVR) (eds), *BVR’s Guide to Personal v. Enterprise Goodwill (Fifth Edition)*, Business Valuation Resources, pp.396-415.

Trevino, G. T. (2018) “Abuse of the Multiattribute Utility Model: A Case Study in Assessing Personal Goodwill”, *American Journal of Family Law*, Vol.31, No.4, pp.175-180.

Wood, D.(2012a) “An Allocation Model for Distinguishing Enterprise from Personal Goodwill”, in Business Valuation Resources (BVR) (eds), *BVR’s Guide to Personal v. Enterprise Goodwill (Fifth Edition)*, Business Valuation Resources, pp.279-289.

Wood, D. (2012b) “Goodwill: Where Are We? How Did We Get Here? What Do We Do About It?”, in Business Valuation Resources (BVR) (eds), *BVR’s Guide to Personal v. Enterprise Goodwill (Fifth Edition)*, Business Valuation Resources, pp.1-19.

Wood, D. (2012c) “Personal Goodwill in Search of a Functional Definition”, in Business Valuation Resources (BVR) (eds), *BVR’s Guide to Personal v. Enterprise Goodwill (Fifth Edition)*, Business Valuation Resources, pp.34-42.

厚生労働省（2021）「人口動態統計月報（概数）」，厚生労働省ウェブサイト，
https://www.mhlw.go.jp/toukei/saikin/hw/jinkou/geppo/m2020/dl/all0212.pdf, 2021 年 9 月 4 日アクセス。

事業承継･引継ぎ支援センター（2021）事業承継･引継ぎ支援センターウェブサイト，
https://shoukei.smrj.go.jp/, 2021 年 9 月 4 日アクセス。

島永和幸（2021）『人的資本の会計－認識・測定・開示－』同文舘出版。

成長戦略会議（2021）「成長戦略実行計画　令和 3 年 6 月 18 日」，内閣官房ウェブサイト，
https://www.cas.go.jp/jp/seisaku/seicho/pdf/ap2021.pdf，2021 年 9 月 4 日アクセス。

中小企業庁（2020）「中小 M&A ガイドライン―第三者への円滑な事業引継ぎに向けて―」，経済産業省ウェブサイト，https://www.meti.go.jp/press/2019/03/20200331001/20200331001-2.pdf，2023 年 1 月 23 日アクセス。

中小企業庁（2021）「中小企業の経営資源集約化等に関する検討会取りまとめ～中小 M&A 推進計画～」，中小企業庁ウェブサイト，
https://www.chusho.meti.go.jp/koukai/kenkyukai/shigenshuyaku/2021/210428torimatome.pdf ，2021 年 9 月 4 日アクセス。

中小企業庁編（2021）「2021 年版中小企業白書・小規模企業白書」，中小企業庁ウェブサイト，
https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/2021/PDF/chusho/00Hakusyo_zentai.pdf，2021 年 9 月 4 日アクセス。

帝国データバンク（2020）「全国企業『後継者不在率』動向調査」，帝国データバンクウェブサイト，
https://www.tdb.co.jp/report/watching/press/pdf/p201107.pdf，2021 年 8 月 28 日アクセス。

帝国データバンク（2021a）「速報 『新型コロナウイルス関連倒産』動向調査」，帝国データバンクウェブサイト，https://www.tdb.co.jp/tosan/covid19/pdf/tosan.pdf，2021 年 9 月 4 日アクセス。

帝国データバンク（2021b）「特別企画：事業承継に関する企業の意識調査（2021 年 5 月）」，帝国データバンクウェブサイト，https://www.tdb-di.com/2021/06/sp20210624.pdf，2021 年 9 月 4 日アクセス。

内閣府（2021）「令和 3 年版高齢社会白書（全体版）」，内閣府ウェブサイト，

https://www8.cao.go.jp/kourei/whitepaper/w-2021/zenbun/03pdf_index.html，2021 年 9 月 4 日アクセス。
中村洋介（2020）「中小の事業承継，円滑に進めるには？」『日経産業新聞』2020 年 4 月 10 日付，13 頁。
日本商工会議所（2021）「『事業承継と事業再編・統合の実態に関するアンケート』調査結果」，日本商工会議所ウェブサイト，https://www.jcci.or.jp/20210305kekka.pdf，2021 年 8 月 28 日アクセス。

島永　和幸（神戸学院大学経営学部）