

事業承継の切り札か？

ファンドを活用したイグジット戦略

—経営者の“最後の責任”をどう果たすかを考える—

様々な利害関係の中で経営をしているからこそ、「事業承継」は相談しにくいテーマ。独力で最善の道を探ることは容易ではありません。

では、問題を先送りせず、望まぬ形での事業継続や廃業を避けるためにできることは何でしょうか。それは、様々な事例を見聞きして参考にしながら、自ら納得できる決断をすることではないでしょうか。

今回取り上げるのは、「廃業支援型バイアウト®」。この取り組みは中小企業白書にも取り上げられ、注目を集めています。

この例会は、スキームの概要だけでなく、実際に活用して、社員と取引先を同業の他社に引き渡す決断をした、元経営者の体験報告です。

経営者の最後の責任を考えるこの例会。気軽なテーマではありませんが、ご関心のある経営者、専門家の皆様、ぜひご参加ください。

報告

楠澤 達也 氏 新生銀行 事業承継金融部 上席営業推進役
建築資材卸売業 元経営者

日時 2019年11月11日(月)16時-18時

会場 東京同友会事務所 会議室

参加費 500円

お申込 下記返信欄にてお申込みいただくか、インターネットでお願いします。

参加申し込み欄 (返信先 FAX03-3261-7202 担当小池宛)

お名前	会社名
ご連絡先電話番号	メールアドレス



事例 2-1-11：新生銀行

「廃業を検討する企業からの経営資源の引継ぎを支援する金融機関」

新生銀行（東京都中央区）では、中小企業の廃業時に生じる問題の解決に戦略的に取り組んでいる。

近年、経営者の高齢化が進んでおり、事業承継や廃業に向けた取組が喫緊の課題となっている経営者も多い。業績が堅調な企業であれば、事業承継をすることは比較的容易だが、業界の状況が厳しく業績が低迷している企業では、円滑な事業承継が難しい場合が多い。廃業となると、経営者には、従業員に迷惑をかけるのではないか、手続きが煩雑ではないか、といった悩みが生じる。このような問題を解決する方法の一つが、同行が第三者と共同で設立するファンドが廃業を検討している経営者から株式の全てを買い取り、円滑な廃業及び事業譲渡を行うための支援を行うというものである。この取組を、同行では、「廃業支援型バイアウト[®]」と呼んでいる。

赤字の状態が継続すると、資産状況が悪化し、債務超過となって倒産しかねない。赤字状態で事業自体に価値を付けることが困難であっても、資産価値がプラスであれば、上記ファンドが会社全体の価値を適切に評価し、株式を買い取ることができる可能性がある。株式買い取り後、不動産や在庫の売却、売掛債権の回収などを進め、最終的には会社を畳む。株式を手放した時点で、オーナー経営者には代表から退いてもらい、経営者保証も外す。オーナー経営者は、経営の責任から解放され、企業の価値に応じたキャッシュを手元に残すことができる。

経営者にとって、廃業支援型バイアウト[®]は、株式を譲り渡すだけで廃業の手続きが完了するため、時間と手間をかけずに済むというメリットもある。資産の売却や取引先との調整、金融機関等とのやりとりには、長い時間を要することが多い。通常は売買が困難な赤字企業の株式を評価する仕組みがあることで、経営者の持つ資産を早期に資金化することができる。

引き継いだ企業の従業員に対しては、専門家に依頼し、再就職支援の仕組みを導入している。これを利用することで、9割以上の方が再就職先を決めることができているという。

また、上記ファンドが廃業を検討している企業を買い取るにあたって、必ずしも廃業を目指す訳ではなく、まずは事業の全部又は一部を継続できないか検討する。あるアパレル企業の例では、半年かけて不採算店舗を整理し、黒字の店舗だけを残し、従業員への承継を実現させた。赤字の企業であっても、価値のある経営資源については、次世代に引き継ぐことが可能である。

廃業は経営者にとって、考えてはいてもなかなか口に出せない、特に取引先銀行には相談することが難しい悩みである。同行は、こうした経営者の本心に寄り添えるよう、様々な専門家と連携して経営者が決断し易い環境を作ることにも取り組んでいる。

同行の事業承継金融部長の舩井氏は、「廃業は経営の失敗を意味するものではないと捉えている。むしろ取引先や従業員への影響を軽減するために、余裕のあるうちに廃業を決断することができる経営者は高く評価されるべきものと思う。ご苦労を重ねてきた経営者の皆様に、胸を張って有終の美を飾っていただくお手伝いをしたいと思っている。」と語る。