

廃業支援

地域経済を持続するための「サステナ型」廃業とは — 逆転の発想で地域活性化を考える —

事業を継続することの重要性は言うまでもないが、事業を継続するためにも思い切った対策が必要な場合もあるものと考えられる。廃業までを覚悟することで、企業の形が変わったとしても産業の新陳代謝につながり地域の活性化に資することがある、ということにつき経験を踏まえ解説した。

株式会社SBI新生銀行 事業承継金融部長 舛井 正俊

1 新陳代謝の重要性

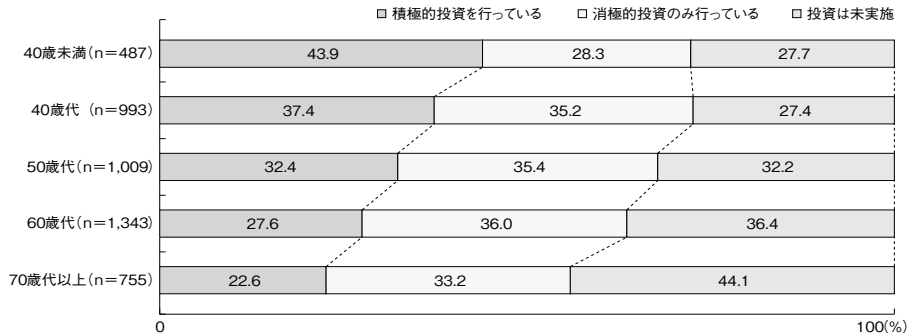
「サステナビリティ(持続可能性)」と「廃業」は相反するものと感じる方が多いのではないかと考える。しかしながら、2020年および2021年の本誌で廃業支援の取り組みをご紹介した際にも、「廃業による新陳代謝が地域の活性化に繋がることが期待される」と書いたとおり、廃業は地域経済の持続においても、また個別企業の残すべき事業の持続においても重要な選択肢であると考えられる。

2013年6月に閣議決定された「日本再興戦略」において、「開業率が廃業率を上回る状態にし、米国・英国レベルの開・廃業率 10%台(現状約5%)を目指す」ということが掲げられた。これは産業の新陳代謝を促進し、競争力を強化することが持続的な経済成長に必要な、という考え

方である。

一方で、2024年版の中小企業白書によれば、開業率・廃業率はそれぞれ3.9%、3.3%に留まっております。十年前よりもむしろ後退していることから、目標の実現は容易でないことが感じられる。また、2024年版中小企業白書では70歳以上の経営者の割合が2000年以降最高になったとのことだが、2018年版中小企業白書では、経営者年齢が若い企業ほど積極的に投資を行う傾向があるとされている。中小企業白書では必ずしも明確ではないが、同年の小規模企業白書では図

図表1 直近3年間の設備投資実績(経営者年齢別)



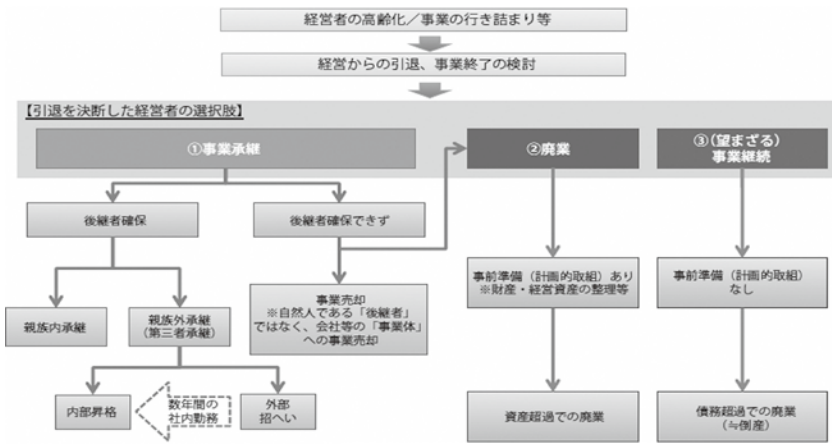
資料：三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)「小規模事業者等の事業活動に関する調査」(2017年12月)

(注) 新規投資・増産投資・省力化投資・更新投資(維持・補修等)の3種類の設備投資の実績に対して、3種類の投資の少なくとも1つ以上で「積極的実施」をしている場合を「積極的投資を行っている」、3種類の投資に「積極的実施」が含まれず少なくとも1つ以上で「消極的実施」をしている場合を「消極的投資のみ行っている」、3種類の投資の全てが未実施である場合を「投資は未実施」とした。

出典：中小企業庁「小規模企業白書」(2018年版)

表1のとおり、60歳以上の経営者の場合、積極的に設備投資を行っている企業は30%未満となっている。経営者の高

図表2 引退を決断した経営者の選択肢



出典：中小企業庁「中小企業白書」(2014年版)

齢化に伴い設備投資への意欲が減退し、設備の老朽化が企業業績に負の影響を与えることが懸念される。なお、小規模企業白書の対象となる小規

模事業者とは、製造業などでは従業員20名以下、卸売業・サービス業・小売業では従業員5名以下の企業であり、数では企業全体の80%超が該当するため、事業を継続しながら活力を失いつつある企業が増加傾向にあることが考えられる。

このような観点もあり新陳代謝の必要性が示されているが、いわゆる「総論賛成、各論反対」で、経済全体では有効だとしても、自らが経営する企業や取引先が廃業することには抵抗感があるものと考えられる。

2 廃業支援の必要性

しかし、実際には廃業という選択肢は、個別企業にとっても必ずしも悪いとは限らない。継続可能な企業を支えることは当然として、経営者が努力しても改善が難しい企業はあり、そのような経営者には「がんばらなくても良い」「廃業は失敗ではない」という声掛けも必要と考えている。弊行は「廃業支援型バイアウト」と称して、将来の見通しが立たず、後継者を見つめることが難しい企業のお手伝いに取り組んでいる。図表2は2021年2月号(執筆時)にも掲載した2014年版中小企業白書の「引退を決断した経営者の選択肢」というものであるが、廃業支援型バイアウトとは、弊行が第三者と共同で設立した会社が運営する投資事業有限責任組合(フ

アンド)が図表2で②にあたる「資産超過での廃業」の状態の企業の株式を買い取り、

経営者に代わって残せるものは残し、残すことが難しい事業であれば円滑に廃業する、というものである。自主廃業する予定の企業を買取することもあるが、「フアンドが株式を引き受けた後、一定期間、事業を引き継ぐ先を探し、見つからなければ廃業する」ということにつき、経営者のご了解を得たうえで投資する事例も相応にある。

3 廃業支援による経営資源の引継ぎ

通常のM&AではEBITDAのx倍が企業価値、とさされるように、事業の価値に着目して取引が行われる。しかしながら、業歴が長く、保有不動産の含み益や過去の利益の蓄積などで純資産が相応にあるが、収益性が低い企業は

純資産から想定される株式価値に対し、買い手候補から出てくる価格が低いことも多い。

当方のファンドは資産価値を基礎として価格算定を行うため、事業用でない資産を多く保有する事例では企業価値に基づく評価を上回る価格を提示できることもある。利益に比べて純資産の価値が高過ぎてM&Aによる事業承継が難しい企業であっても、当方のファンドが買収した後、第三者が欲しい事業のみを適切な価格で切り出すことにより、結果的に事業の継続が図られることもある。ファンドとしては赤字の事業はマイナス価値と評価しているため、極論すれば備忘価格であっても事業を譲り受けてくれる先があれば良いことになる。

赤字でも引き受けてもらえるのは、商権など、のれんの価値が赤字よりも大きい場合と考えられるため、赤字幅が

大きくなり過ぎないうちに経営者が決断できれば、事業を残せる可能性が高まることになる、と言える。利益が十分でない企業はそのままの形で残すことは難しいかもしれないが、仮に企業自体は清算することになったとしても、事業を第三者に引き継いで継続することができたのであれば、そのような決断ができた経営者を高く評価することが必要であろう。人手不足問題に加えてインフレや賃金上昇も今後の課題であることを考えれば、力のある企業への適切な労働力配分も地域の活性化につながるものと考えられる。

2019年版中小企業白書では第2部第1章第3節「廃業とそれに伴う経営資源の引継ぎ」としてまとめられており、事例2-1-11「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」として弊行の取り組みが

紹介されている。廃業覚悟で株式をファンドに売却することでかえって事業を残すことができる、という考えは必ずしも突飛なものではない。

4 事業再生等に関するガイドラインとの関係

弊行が事業承継金融部を起ち上げた2015年の段階では、廃業支援という言葉自体、目にする機会も少なかったが、2022年3月にとりまとめられた「中小企業の事業再生等に関するガイドライン」において廃業型私的整理の手續が定められたことから、廃業支援の必要性も認められるようになってきた。しかしながら、ガイドラインで想定されているのは債務超過で債権者の協力が必要な場合の手續であり、弊行が想定する資産超過の段階での廃業支援とは異なる。2023年10月に金融庁が公表している「中小企業

の事業再生等に関する事例集」によれば、廃業型私的整理手續きによる支援事例も相応に積み上がっているようである。私的整理を是とする根拠としては破産よりも債権者の回収額が大きくなる、ということになるが、この段階では負債や保証から解放されたとしても、新しい挑戦をするまでの余力がないことも多いのではないかと思われる。むしろ、それよりも前、純資産に余力がある段階で廃業を視野に入れて次の展開を検討することが必要となる。

5 廃業支援における金融機関の取引機会

多くの取引先を有する金融機関にとって廃業支援を前面に打ち出すことは難しいものと考えられる。特に廃業という言葉が喚起するイメージからレピュテーションリスクは気になる点であろう。当然のこと

ながら継続できる企業を廃業させるわけではなく、放置すればより厳しい状況になることが想定される企業にベターな選択肢として廃業を考えるというものであり、これを表すのが「明るい廃業」という考え方である。実際にお手伝いした事例では、「肩の荷が下りた」と言っていただけることが多く、社会的な意義のある取り組みと考えている。

これを前提に、廃業支援の考え方を組み合わせた新たな取引機会も考えられる。第一に廃業支援ファンドは従来売却が難しかった赤字企業を買収の対象とするため、M&Aアドバイザーやビジネスマッチングの取引機会が拡大することになる。

また、投資という形でファンドに関わることも考えられる。2019年10月の銀行法施行規則改正で投資専門子会社が事業承継を行う企業の株

式を取得し、子会社化することも可能となったが、廃業支援ファンドの投資先は廃業を視野に入れている以上、事業承継企業の要件である事業承継計画を作成することができないため対象とならず、必ず第三者と共同で投資を行う必要がある。各地域で投資を行う場合にはモニタリング機能を発揮できる地域金融機関との連携は必須であると考ええる。

次に融資の機会が考えられる。ファンドが購入する以上、資産超過であり、その主な背景は不動産など、対象企業が保有する資産となる。既存借入を含め、借入部分は金融機関にお願いできればファンドとしては投資効率が良いため、対象企業の資産を担保に資金調達を行う場合がある。十分な保全があり、優良な融資となる可能性がある。

最後に既存取引先について、ファンドが買収することによ

る付随的なメリットが考えられる。将来の見通しが立たないまま経営者が年齢を重ねれば投資意欲の減退で企業の業績はジリ貧となり、最終的には支援が難しい状態になってしまう。その前にファンドが株を引き受けて経営者の手元に資金を残すことができれば、金融機関の融資は毀損せず、廃業までに融資は回収するとしても預金者として取引の継続が期待できる。また、株式の一部が若い世代に引き継がれていた事例では、「この資金を元手に自分は新しい事業に挑戦したい」との話もあった。新たな融資先として、経営者の精神を受け継いだ方の新規事業を支援すれば、地域の特性を活かすことができ、持続的な発展にもつながるであろう。

6 早期発見、早期決断

早い段階で経営者が決断す

る方が選択肢は広がるが、歴史が長い企業ほど背負うものが多く、将来に不安を抱えつつもぎりぎりまで第三者に相談できない経営者も多いものと推測される。弊行に相談が寄せられる中には、ここ数年の赤字で純資産の価値が失われており、数年前に相談してもらえれば支援のしようがあったのに、と思うものも多い。第三者が事業承継の決断を経営者に促すことは難しいが、企業の状況を分かっている取引金融機関が経営者の本音を引き出し、「サステナブル」廃業を含め、企業と経営者にとって最善の方法を早めに話し合うことが地域の発展にもつながるものとして期待されているように思われる。

(*)「廃業支援型バイアウト」
「明るい廃業」は(株)SBI新生銀行の登録商標である。