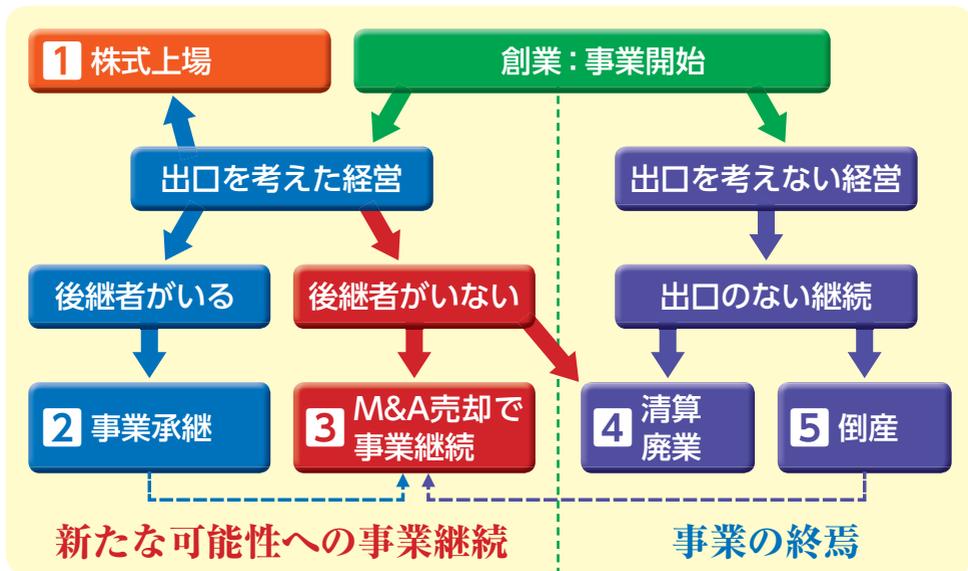


1章 「事業の出口戦略」は5つしかない

「事業の出口戦略」とは、

現経営者が引退、承継を行うにあたり、「より良い状態で撤退するための戦略」といえます。そして、そのために必要な手法は下記の5つしかありません。

- ①株式上場 ②事業承継 ③M&A売却 ④清算・廃業 ⑤倒産



上記の図のように「出口を考えた経営」における分岐点は、「①株式上場」と、「後継者がいる」「後継者がいない」の3つに分かれます。

①株式上場は、実現できれば大きなメリットですが、上場できる企業は日本企業全体の0.001%といわれ、これを目指すというのは現実的では無いと言わざるを得ません。

現実的に出口を考えた場合には、後継者がいる場合の②事業承継と、後継者がいない場合の③M&A売却と、④清算・廃業となりますが、②事業承継の中にも、部分的に経営戦略として③M&A売却が実施されることもあります。

更に、⑤倒産の危機にあった会社が、③M&A売却によって事業継続ができ、救われた例も少なくありません。

本冊子では、出口戦略・経営戦略を考える上で重要な要素となる③M&A売却についての事実と本質をまとめて解説します。

2章 清算・廃業のデメリット

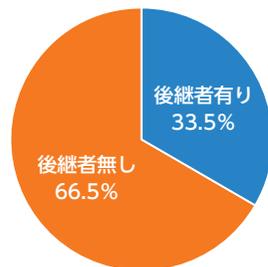
中小企業の【後継者】の現状を示したデータでは…

国内企業の3分の2にあたる**66.5%**が「後継者がいない」ということが分かってます。

そして、大多数を占める後継者不在問題に対する選択肢は前項図の**下記の2つしかありません。**

3 M&A売却で
事業継続

4 清算
廃業



このたった2つしかない選択肢の中で、まずは**清算・廃業**について考えてみます。

「清算・廃業ができる」ということは健全な会社です。

財産の価値が減少しても、借金が残らないからこそ廃業を選択できるので、財務体質が健全ということになります。実際、後継者不在で廃業予定という企業は業績が良いというデータも出ていますので、廃業予定企業の多くは存続すべき企業といえます。

しかし、2016年集計、東京商工リサーチ調べでは、「休廃業・解散」件数は、

「倒産」件数を3倍も上回っているのが事実です。

休廃業・解散件数は後継者不在を原因とするものも数多くあると見られ、深刻な状況になっているのです。

1. 清算・廃業はデメリットしかない！

結論からいうと、清算・廃業を選択した場合は、デメリットしかありません。

しかし、後継者不在に悩む多くの経営者は、下記のデメリットを承知でも、廃業を選択せざるを得ないと考えております。

事業の中止 …… 取引先・仕入先・顧客・ノウハウ・技術などの消失
従業員への解雇 …… 一緒に頑張ってきた従業員の働き場所の消失

この重大なデメリットを認識しながらも、経営者目線で言えば、

「早くリタイアメントを実現したい…」

「リタイアメントのためにも創業者利益の確保したい…」

というのが当たり前の判断になります。しかし、

**「清算・廃業」では創業者利益の大半を確保できない
という「重要な事実」があります。**

2. 知らないと大きく損をする創業者利益の差

清算・廃業時は「換金価値(=処分価格)」しか値が付きません。「簿価上の金額」と「換金価値」では大きく異なるケースも多く、資産の売却が思うように進まないリスクが想定されます。また、会社の帳簿上にある資産を全て換金処分した後に借入金等の債務を全て返済しきれないといったリスクがあります。

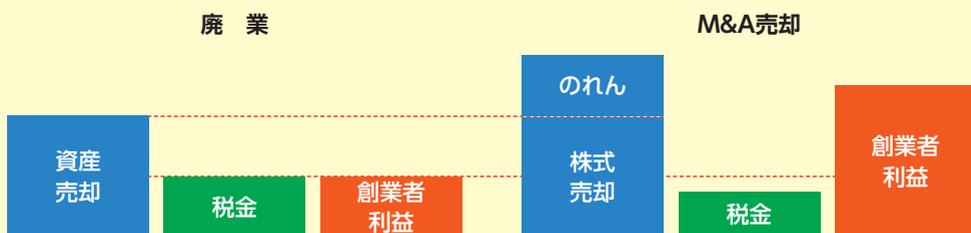


M&A売却の場合は、人材や営業資産などの将来の超過収益力等を加味した「のれん」に評価額がつくことが一般的となります。また、株式譲渡の場合は借入金等の債務も、譲受した企業が引き継ぐため、返済等の個人保証に伴うリスクや精神的負担から解放されます。

課税にも生じる大きな違い

清算・廃業時には法人税約40%と所得税(配当所得課税)の二段階の税が課せられます。

M&A売却で株式譲渡した場合は、株式の譲渡益に対して約20%(所得税+住民税+復興特別所得税)の課税のみで済みます。



廃業とM&Aとでは、創業者利益の取得額が何倍も変わります。

考えるポイント

2つしかない選択肢の順序が重要!

経営者・従業員・事業の未来を真剣に考えるならば、清算・廃業を考える前に、M&A売却の可能性を必ず検討すべきです。清算・廃業はM&A売却の検討をしっかりとうえて、やらざるを得ないのであれば仕方ありません。一番怖いのは、「知らなかった」というだけで、未来を大きく変えてしまう清算・廃業という選択をしてしまうことです。