

S & S (SEARCH FUND AND SOCIAL IMPACT BOND)

～サーチファンドで事業承継問題を食い止める！～

GI 小和田一輝 田口絵美梨 長谷川恵理 藤ノ木孝広

目次

現状

- (1)高齢化の推移と将来推計
- (2)事業承継の実態
- (3)GDP損失

着想

- (1)事業承継の種類
- (2)M&A件数の推移
- (3)地銀中心のファンドとSIBの導入

概要

- (1)サーチファン
ドとは
 - ・候補者
 - ・流れ
 - ・特徴
- (2)SIBとは
 - ・流れ
 - ・特徴

提案

- (1)S&Sの仕組み
 - ・プレイヤー紹介
 - ・承継前
 - ・承継後
- (2)SIB報酬の決定

利点

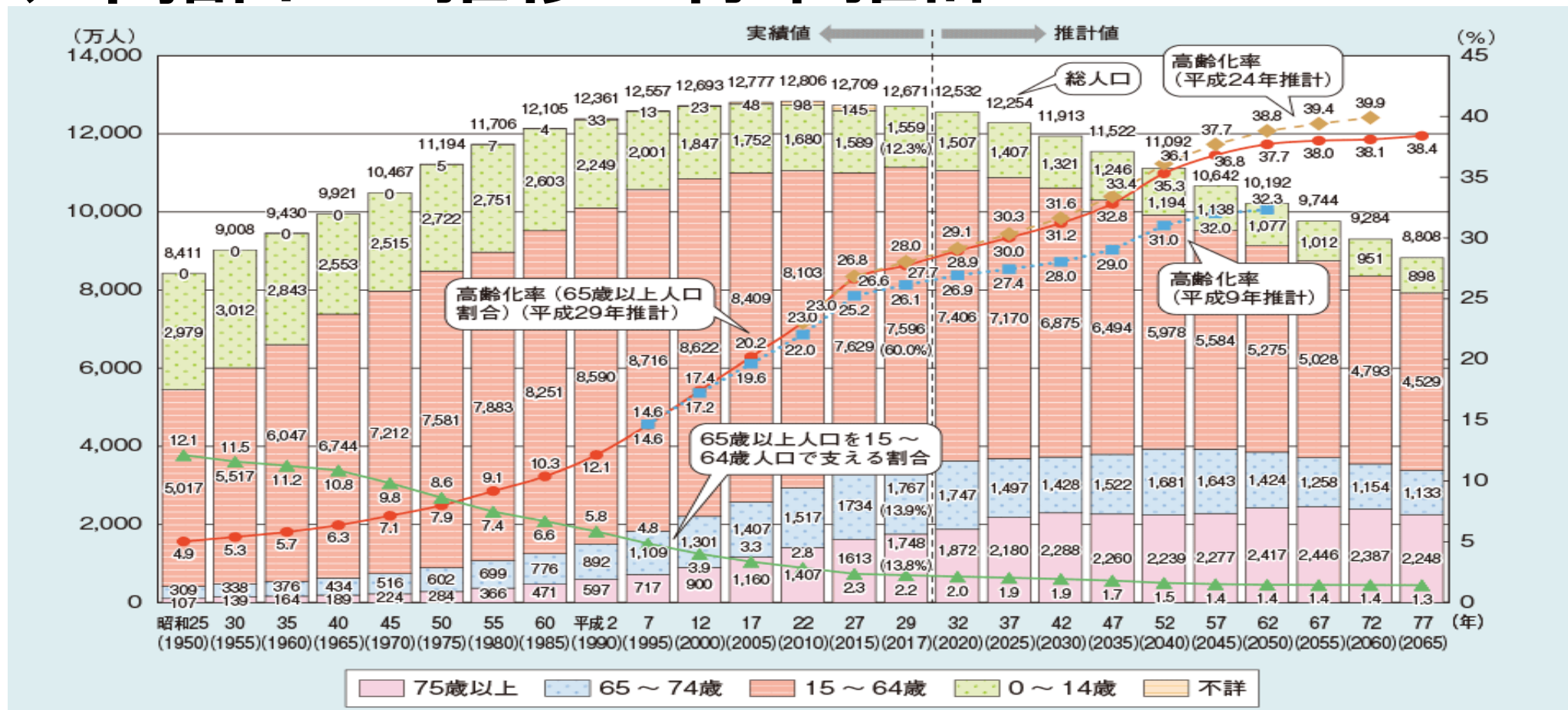
- (1)サーチャーの
メリット
- (2)地方自治体の
メリット
- (3)地方銀行の
メリット
- (4)投資家の
メリット

結論



1 現状

(1) 高齢化の推移と将来推計

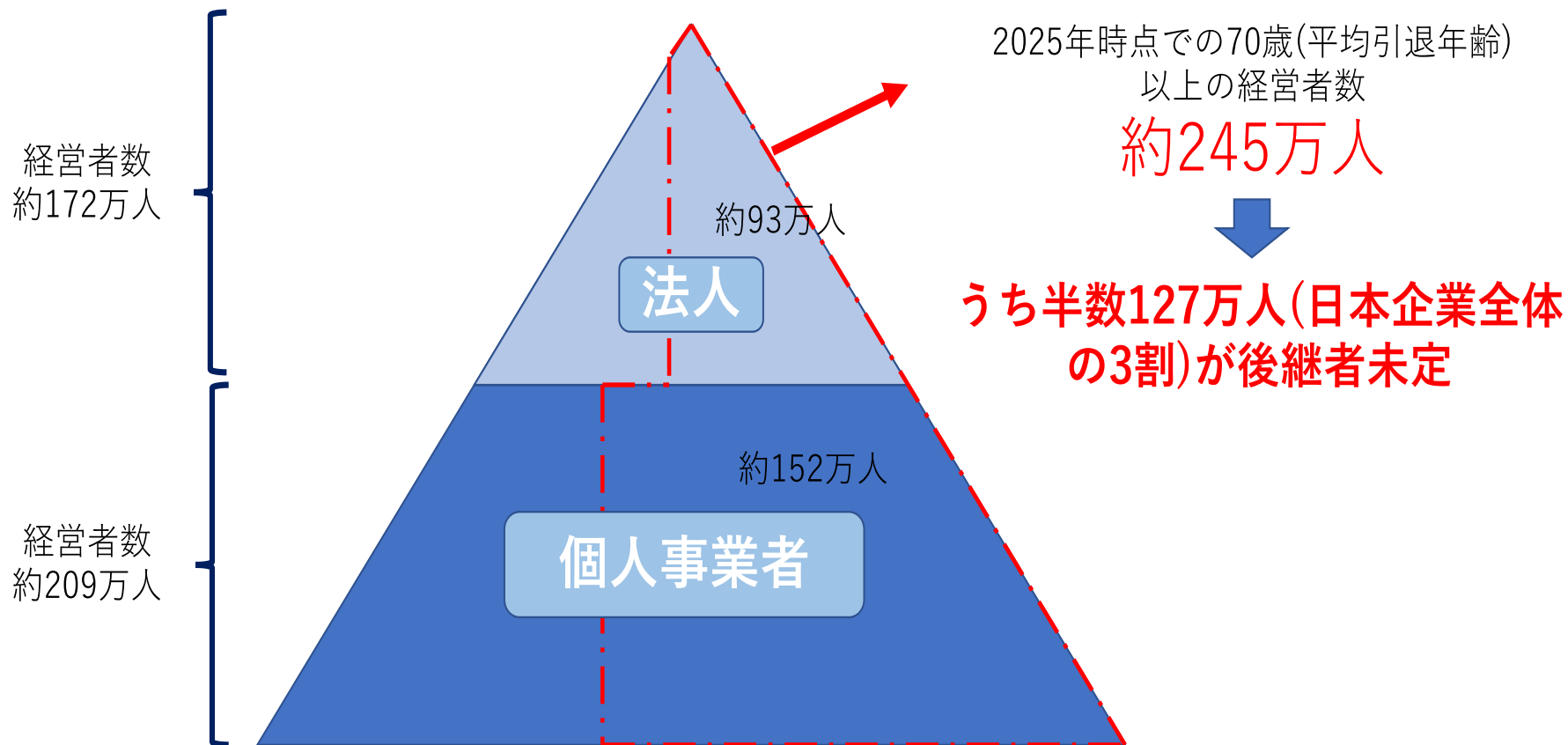


(引用) 内閣府「高齢化の推移と将来推計」

https://www8.cao.go.jp/kourei/whitepaper/w-2018/html/zenbun/s1_1_1.html

2025年までに65歳以上の人口は約3657万人

(2) 事業承継の実態



経済産業省「中小企業・小規模事業者の生産性向上について」を基に著者作成

<https://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizaisaisei/miraitoshikaigi/suishinkaigo2018/chusho/dai1/siryou1.pdf>

日本企業の3割が後継者未定

(3) GDP損失

①雇用者1事業主あたり5.13人

(2009年から2014年までの間に廃業した中小企業で雇用されていた従業員数の平均値)

②付加価値 法人：6065万円、個人：526万円

(2011年度における法人・個人事業主1者あたりの付加価値をそれぞれ使用)

③2025年までに経営者が70歳を超える法人の31%、個人事業者の65%が廃業すると仮定



**2025年頃までの10年間累計で約650万人の雇用、約22兆円のGDP
が失われる可能性**

$$127\text{万人} \times 5.13 = 651.51 \div \text{約}650\text{万人}$$

$$93 \times 0.31 \times 6065 + 152 \times 0.65 \times 526 = 174853.95 + 51968.8 = 226822.75 \\ \div \text{約}22\text{兆円}$$

経済産業省「事業承継・創業政策について」を基に著者作成

<https://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizaisaisei/miraitoshikaigi/suishinkaigo2018/chusho/dai1/siryou1.pdf>



2 着想

事業承継が活発化すれば若い経営者層が増え、事業承継問題は改善するのではないだろうか？

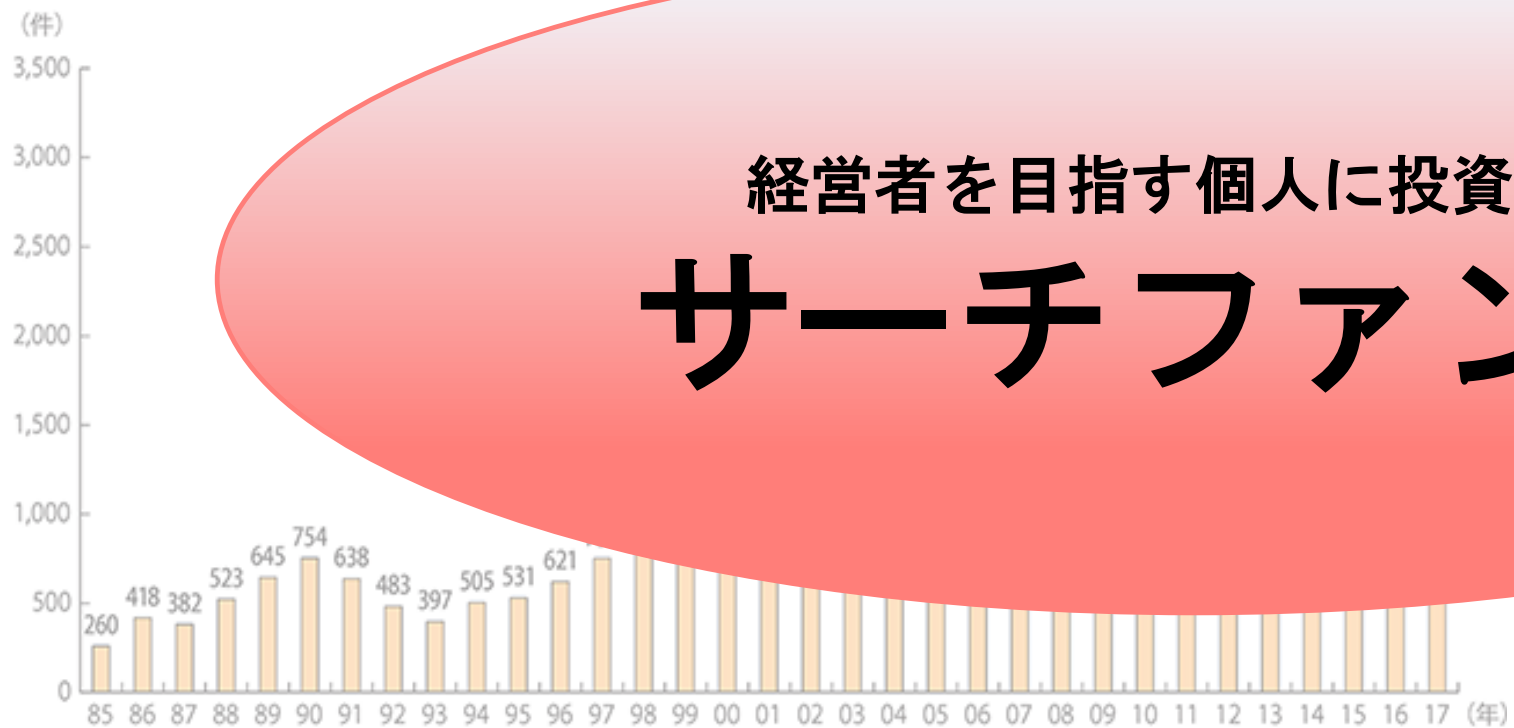


(1) 事業承継の種類

- 親族内承継
- 役員・従業員等による承継
- 第三者承継 (M&Aなど)

(2) M&A件数の推移

第2-6-6図 M & A件数の推移



資料：(株)レコフデータ調べ

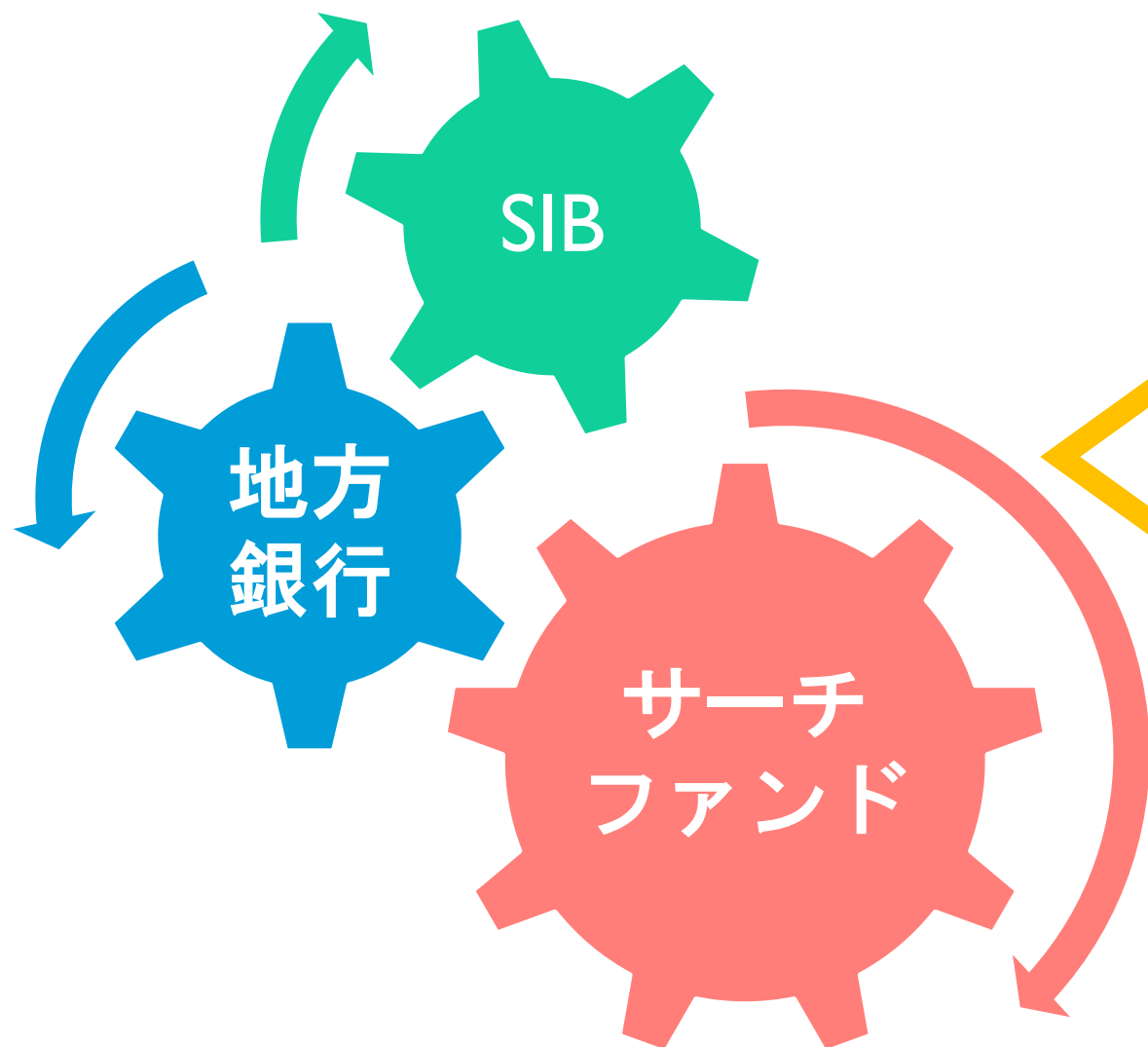
経営者を目指す個人に投資する
サーチファンド

を出して

(引用) 中小企業庁「M&Aの現状」

https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H30/PDF/chusho/04Hakusyo_part2_chap6_web.pdf

(3) 地銀中心のファンドとSIBの導入



サーチファンド
の普及を促進



3 概要

(1) サーチファンドとは



経営者を目指す
優秀な個人
(サーチャー)

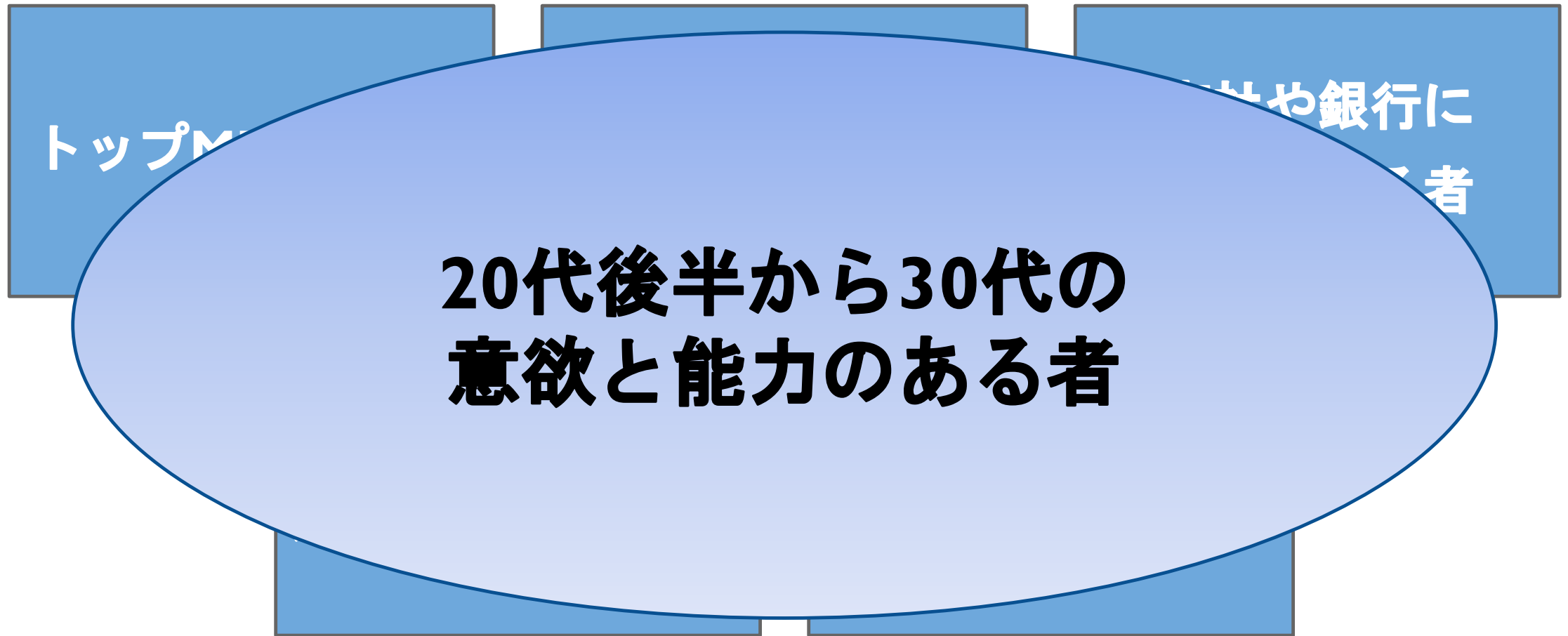
支援



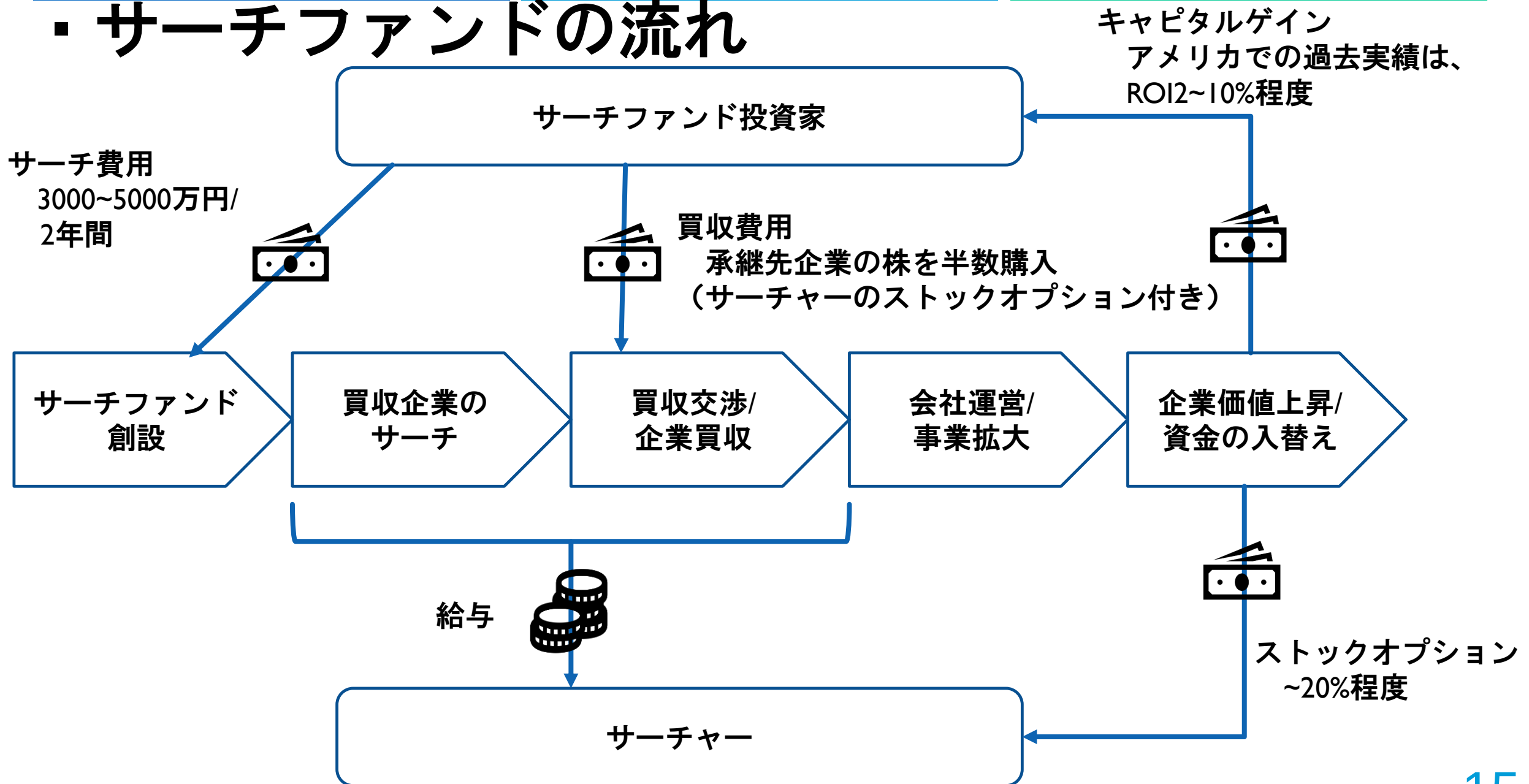
投資家

サーチャーが社長になりたい会社を探し、買収する仕組み

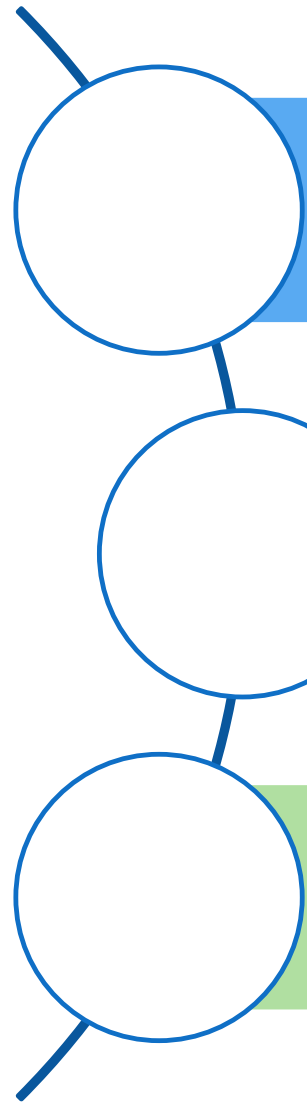
・サーチャー候補者のバックグラウンド



・サーチファンドの流れ



・サーチファンドの特徴

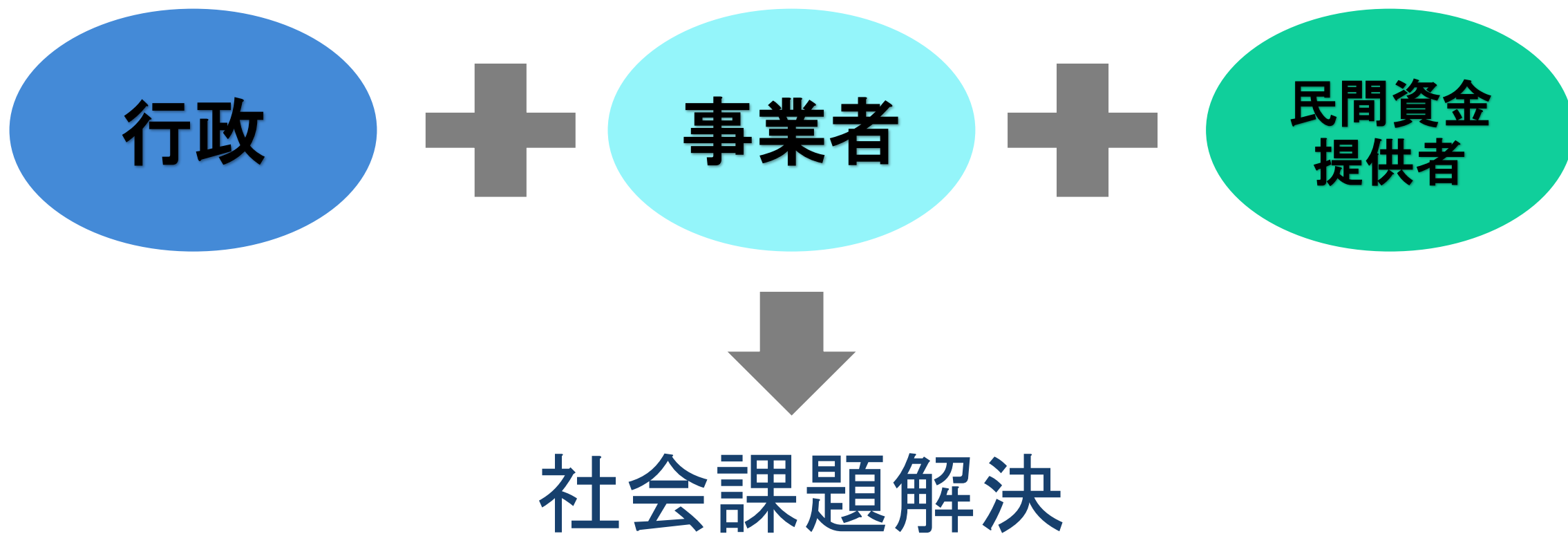


買収先企業が見えない段階で投資を開始

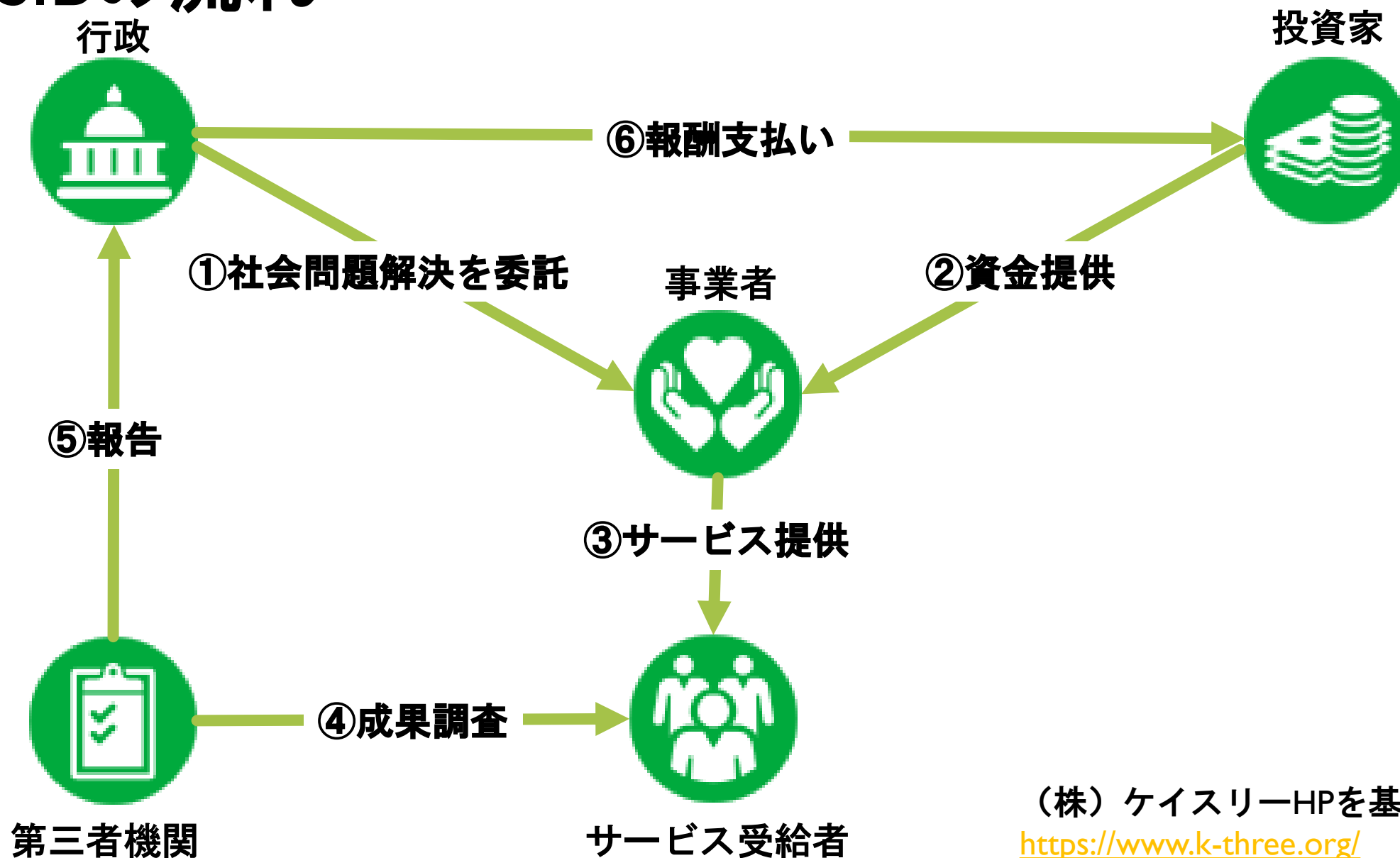
買い手と売り手の適合性が高い

サーチャーがサーチ活動に集中できる

(2) SIBとは



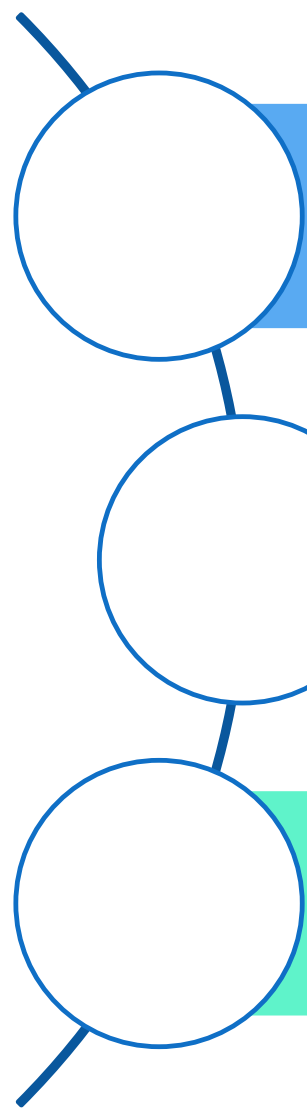
■ SIBの流れ



(株) ケイスリーHPを基に著者作成

<https://www.k-three.org/>

▪ SIBの特徴



社会課題の解決

行政と民間の連携

社会的成果連動型



4 提案

(1) S&Sの仕組み

地方銀行主導で行う

$$\text{サーチファンド} \times \text{SIB} = \text{S\&S}$$

・ プレイヤーの紹介



サーチャー

機会と資金に恵まれない
経営者を志す
優秀な個人



投資家

ハイリスクハイリターン投資
に興味がある投資家



地方自治体

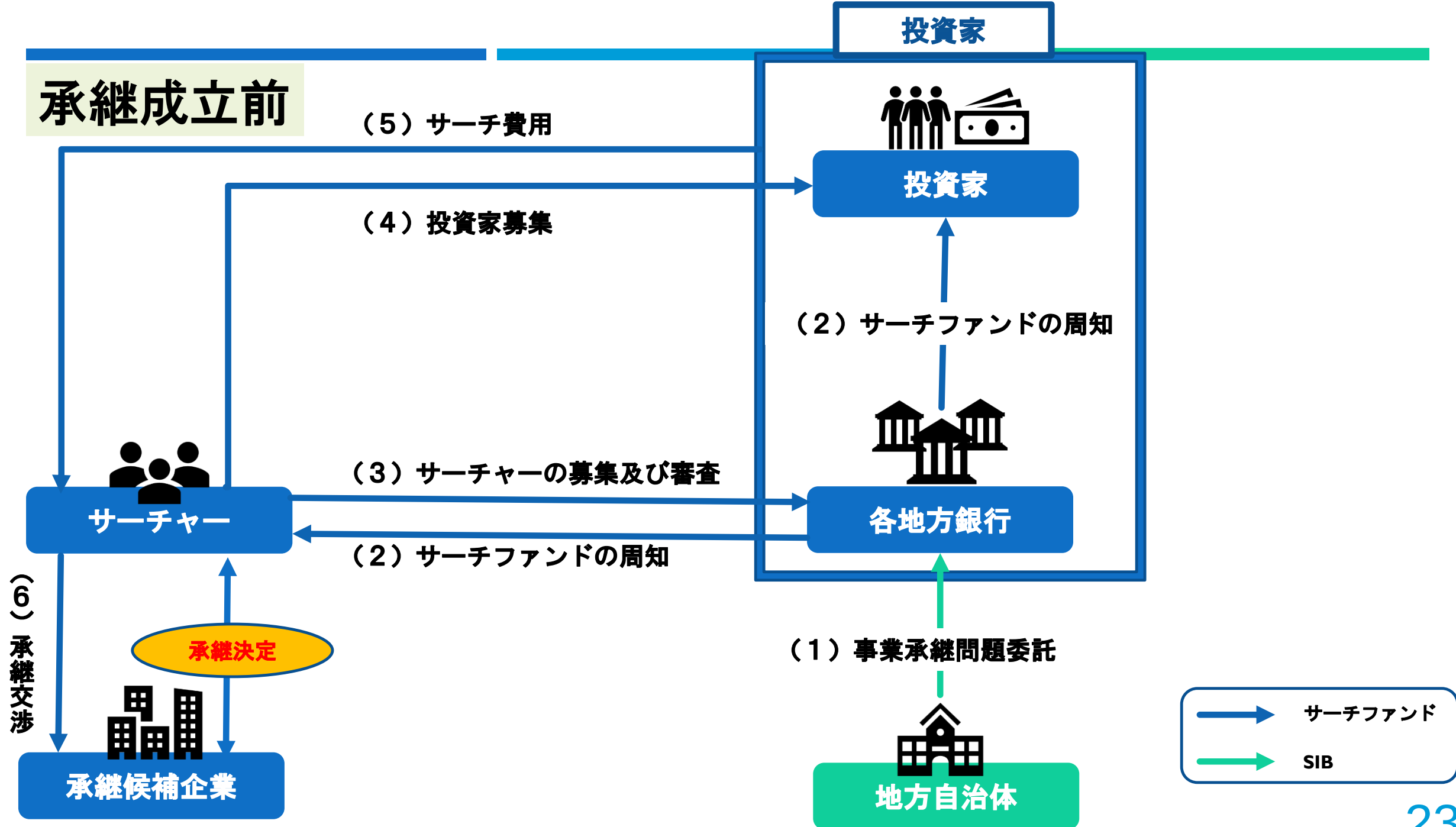
後継者不足で地方経済が
衰退する可能性がある地方



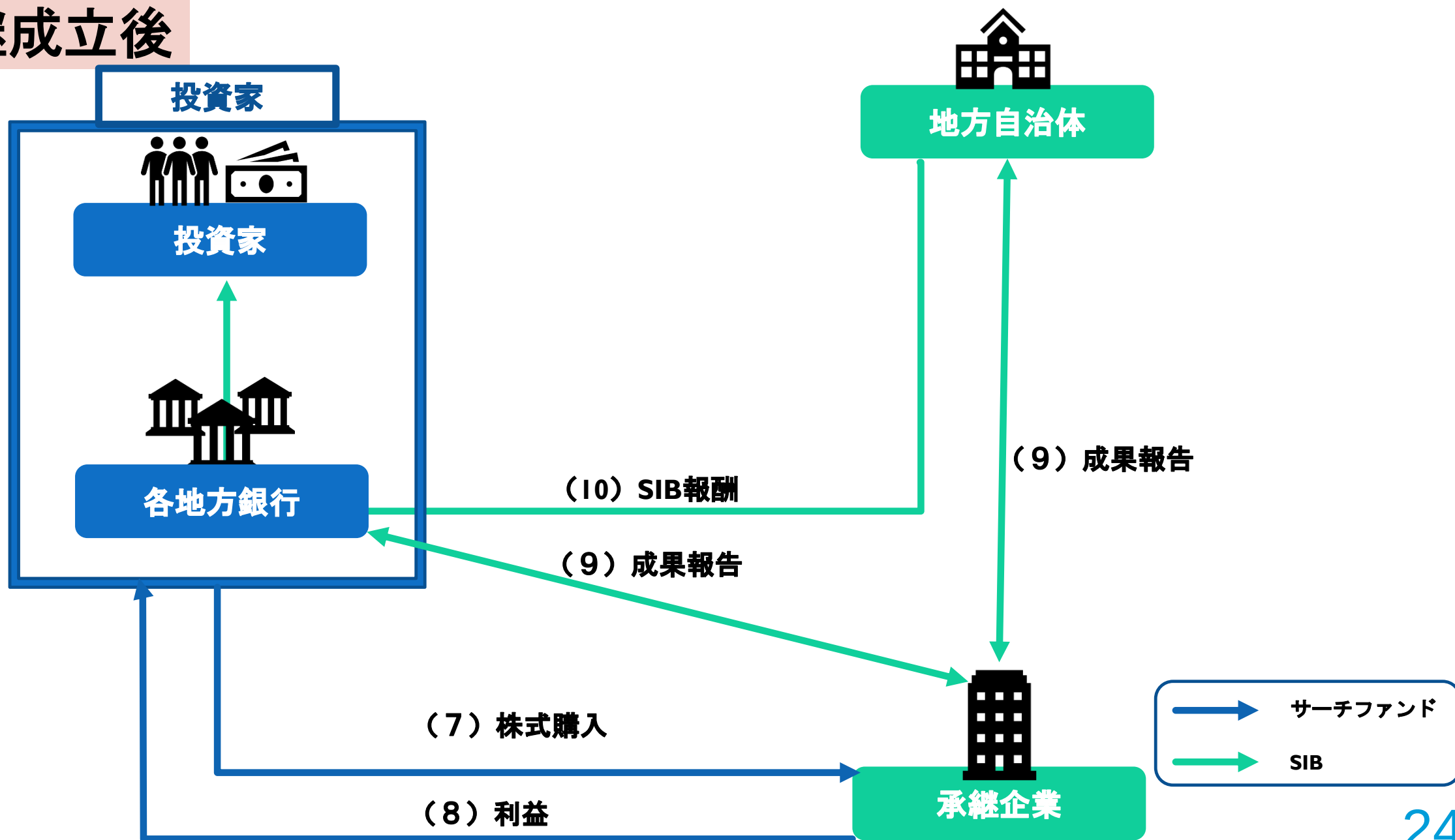
各地方銀行

経営難のため
新たなビジネスチャンスを探している地方銀行

承継成立前



承継成立後



(2) SIB報酬額の決定

一社あたりの地方法人税

平成29年度道府県税地方法人二税 47538億円

平成29年度全国法人数 2716818社

平成29年度東京都法人数 567568社

$47538\text{億円} \div (2716818\text{社} - 567568\text{社}) \div 220\text{万円}$
(2211841.34円)

総務省|国税・地方税の税収内訳

http://www.soumu.go.jp/main_content/000604254.pdf

国税庁「平成29年度 2 直接税」

https://www.nta.go.jp/publication/statistics/kokuzeicho/hojin2017/pdf/04_hojinsu.pdf

を基

に著者作成



5 利点

(1) サーチャーのメリット



サーチャー

- 若い段階で経営経験を積める
- 給料支給でサーチ活動に専念
- 買収費用の心配なし
- リスクに見合ったリターン

費用を心配することなく
若いうちに経営経験を積むことができる

(2) 地方自治体のメリット



地方自治体

- ・ 企業廃業による税収の減少、資産の消失、雇用の減少などを防止
- ・ 優秀な人材の流入
- ・ 企業成長による地域の経済活性化

後継者不足による廃業で被るはずの損失を回避し、
企業成長による地域経済の発展が期待できる

(3) 地方銀行のメリット

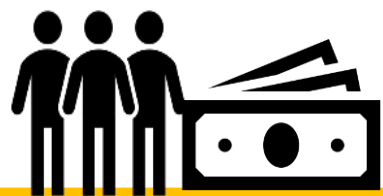


各地方銀行

- 新たな投資先の獲得
- 地元企業の救済
- 優秀な人材の流入による
地域経済の活性化

新たな収益構造の構築と地域経済の活性化により、
地方銀行の収益構造が改善する可能性がある

(4) 投資家のメリット



投資家

- 高い期待収益率
- SIBによるリスク軽減
- 社会問題解決に貢献できる

社会貢献をしながら
リスク軽減型ハイリターン投資が可能



6 結論



実現可能性が高い

山口FC
サーチファンド事業
を先行実施

投資家

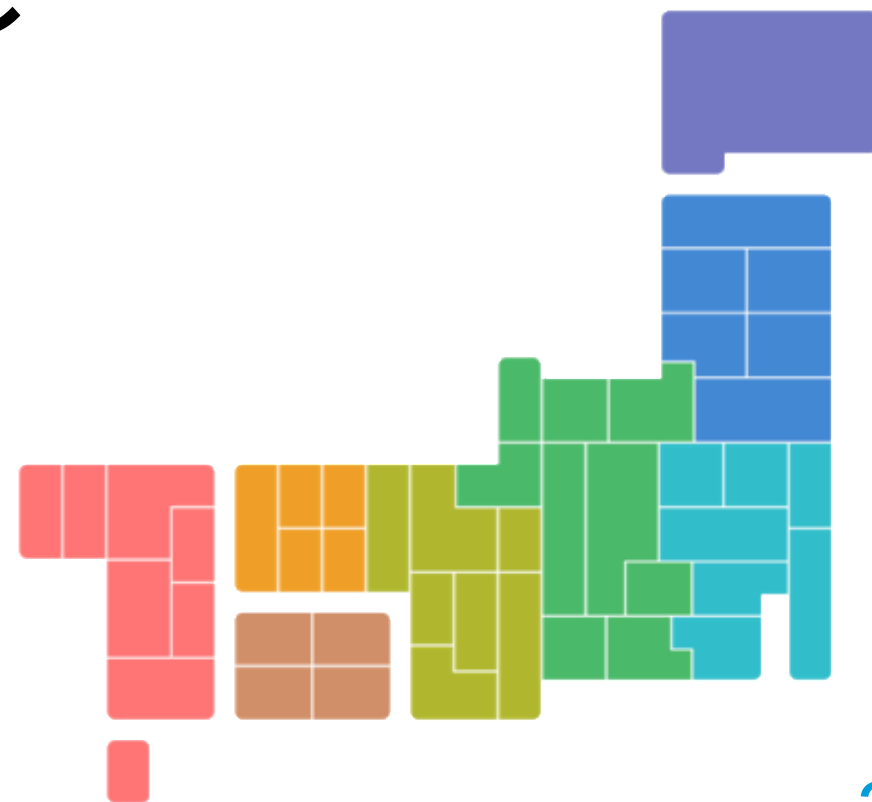
S&Sは・・・

サーチファンドの普及を促進し

事業承継問題の解決と

地方経済の活性化によって

日本を強くする





ご静聴ありがとうございました

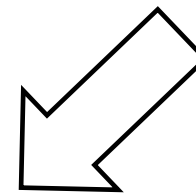
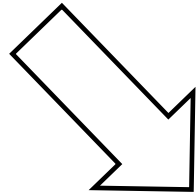


質疑 応答

(1) 5%ルール

銀行法 第16条の4

独占禁止法 第11条



銀行及びその子会社は他の国内の会社の議決権(株式)の5%を超えて保有してはならない。

■ 解決策

SPCを設立し、株式はSPCが引き受ける

➡ 実際に山口FGが用いている方法

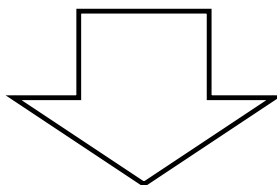
法律の改正

➡ 2019年4月5日に全国地方銀行協会から要望が出され、公正取引委員会で改正案の審議中である。

(2) 地銀の資金力

サーチファンド＝ハイリスクハイリターン投資

➡ 地銀が主体となってファンドを形成することが出来るのか？

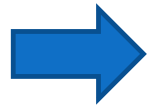


- ・ 実際に山口銀行のファンド形成例がある。
- ・ 投資への参加判断は自由である。

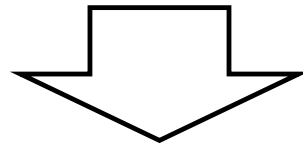
実現可能性はある。

(3) サーチャーの存在

優秀な経営者になりうるサーチャーの存在が不可欠



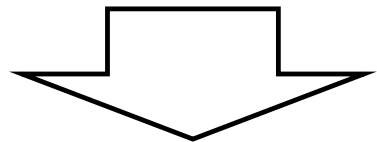
必要なサーチャーを確保できるのか？



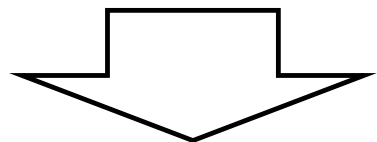
地銀によるシステムの周知によって
呼び込むことが必要

(4) 行政の協力

SIB＝地方自治体の協力が必要

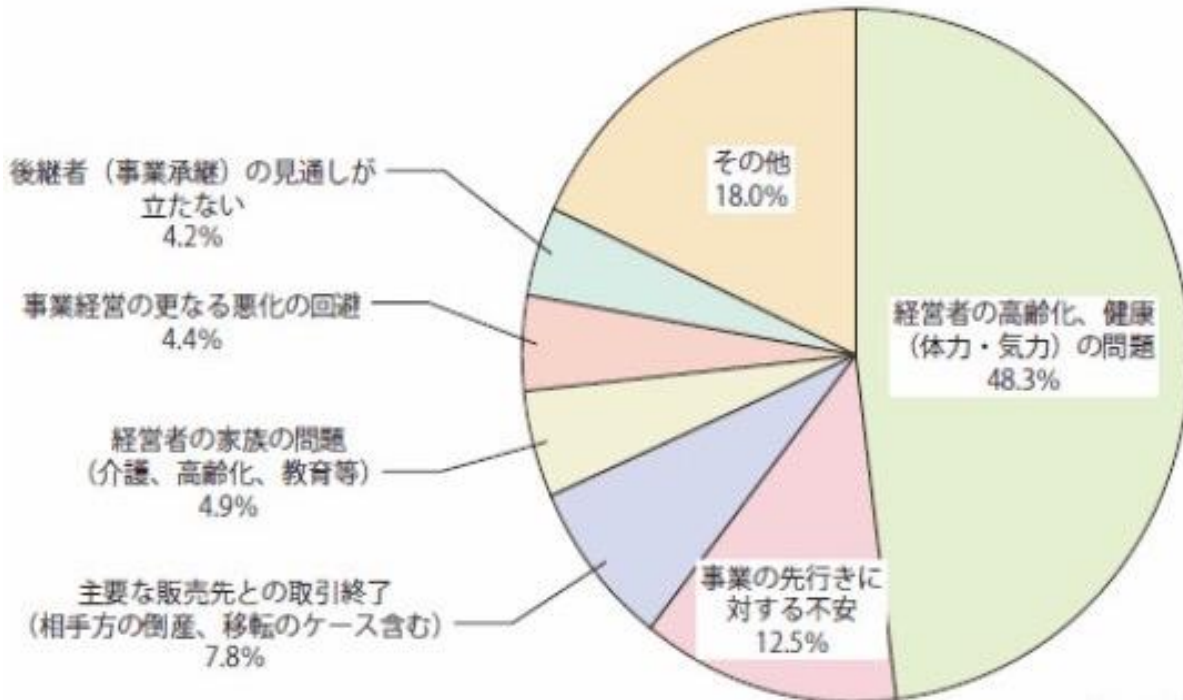


事業承継の成功 → 法人税、固定資産税などの税収を維持

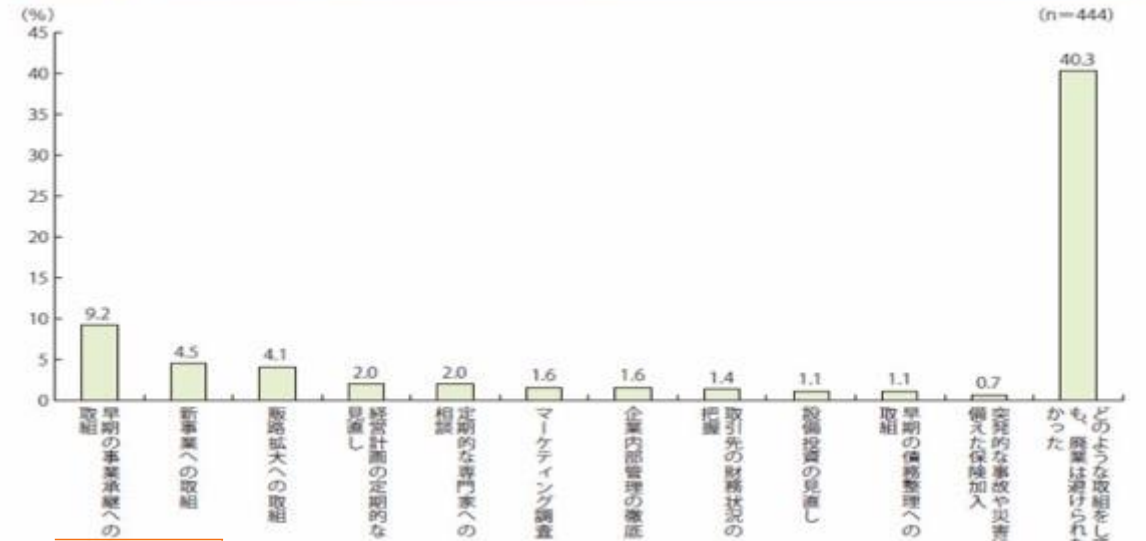


将来的な逸失を考慮すれば協力は合理的

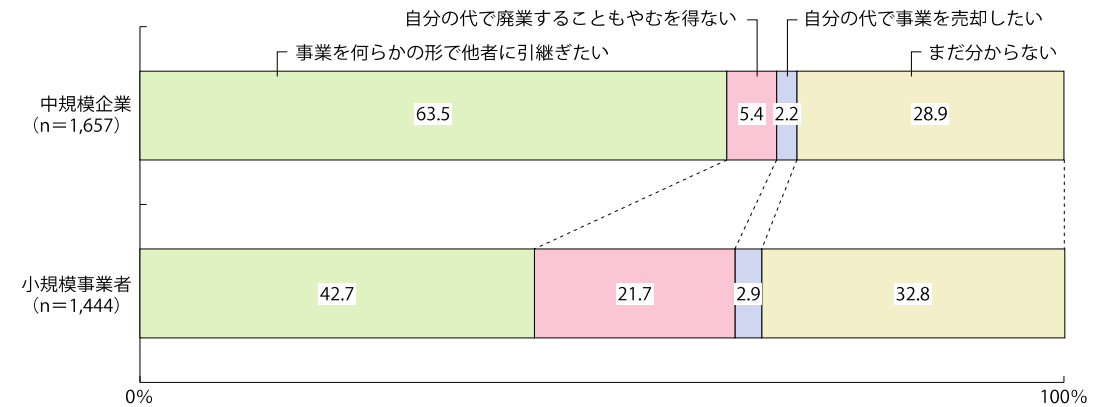
廃業を決断した理由



第 3-3-34 図 廃業を回避できる可能性のあった取組



第 3-3-2 図 現経営者の事業継続の意思

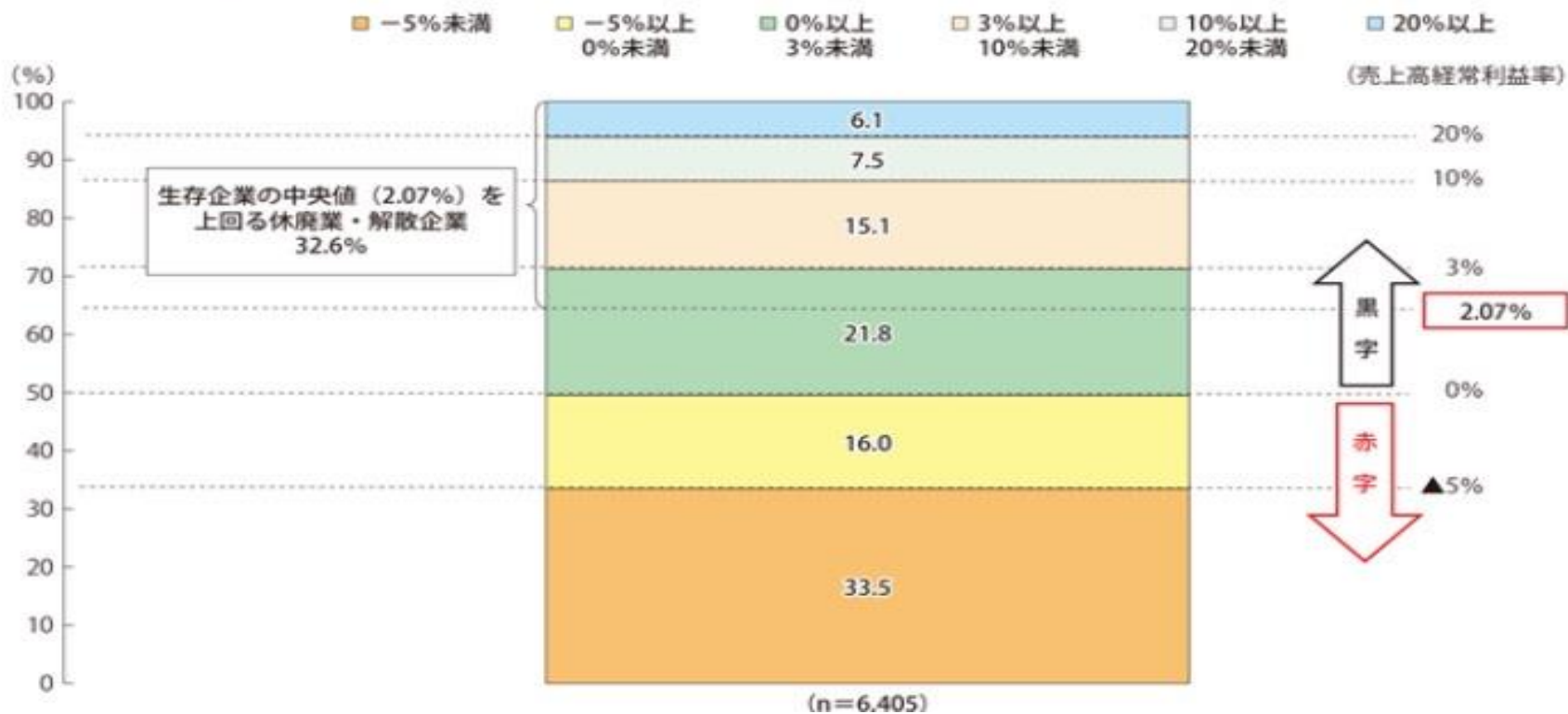


資料：中小企業庁委託「中小企業者・小規模企業者の経営実態及び事業承継に関するアンケート調査」(2013年12月、(株)帝国データバンク)

(引用) 中小企業庁 「中小企業白書2014 第3章 事業承継・廃業-次世代へのバトンタッチ-

https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H26/PDF/08Hakusyo_part3_chap3_web.pdf

第1-2-14図 休廃業・解散企業の売上高経常利益率



(引用) 中小企業庁「休廃業・解散企業の売上高経常利益率」

https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H29/h29/html/b1_2_1_3.html

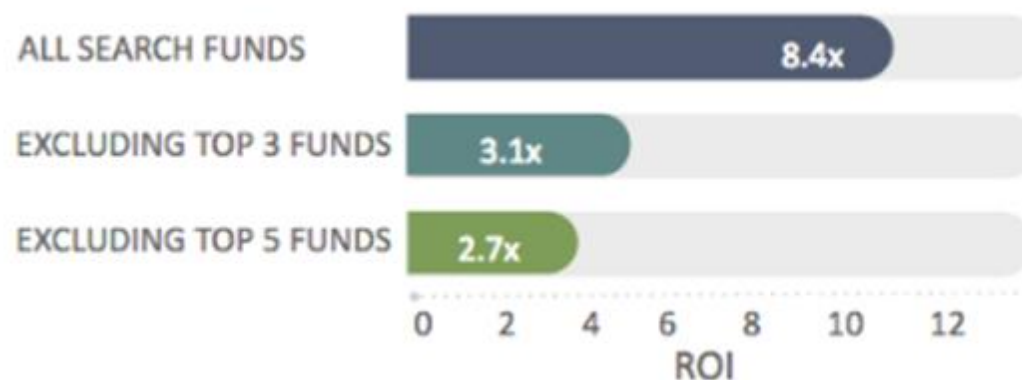
第2-1-30図 男女・年代別に見た、起業準備者が起業できていない理由

		第1位	第2位	第3位	第4位	第5位
男性	34歳以下 (n=166)	資金調達ができていない (31.9%)	事業に必要な専門知識、経営に関する知識・ノウハウの不足 (16.9%)	周囲（家族・親戚、友人・知人、起業家・経営者等）に反対されている (16.3%)	起業への不安（収入の減少、失敗時のリスク等） (13.9%)	量的な労働力が確保できていない (12.7%)
	35～59歳 (n=259)	資金調達ができていない (34.7%)	事業に必要な専門知識、経営に関する知識・ノウハウの不足 (16.6%)	起業への不安（収入の減少、失敗時のリスク等） (15.1%)	質の高い人材（経理、営業、技術等）が確保できていない (12.7%)	販路開拓・マーケティングができていない (12.4%)
	60歳以上 (n=88)	資金調達ができていない (31.8%)	事業に必要な専門知識、経営に関する知識・ノウハウの不足 (21.6%)	起業への不安（収入の減少、失敗時のリスク等） (18.2%)	周囲（家族・親戚、友人・知人、起業家・経営者等）に反対されている (12.5%)	具体的な事業化の方法が分からない (11.4%)
女性	34歳以下 (n=169)	資金調達ができていない (31.9%)	事業に必要な専門知識、経営に関する知識・ノウハウの不足 (21.6%)	家庭環境の変化（結婚・出産・介護等） (17.8%)	起業への不安（収入の減少、失敗時のリスク等） (17.2%)	事業に必要な免許・資格が取得できていない (16.6%)
	35～59歳 (n=228)	資金調達ができていない (30.3%)	起業への不安（収入の減少、失敗時のリスク等） (19.7%)	事業に必要な専門知識、経営に関する知識・ノウハウの不足 (19.3%)	家庭環境の変化（結婚・出産・介護等） (12.7%)	製品・商品・サービス等の開発ができていない (11.4%)
	60歳以上 (n=49)	資金調達ができていない (26.5%)	販路開拓・マーケティングができていない (26.5%)	事業に必要な専門知識、経営に関する知識・ノウハウの不足 (20.4%)	健康・体調面の不安 (18.4%)	起業への不安（収入の減少、失敗時のリスク等） (16.3%)

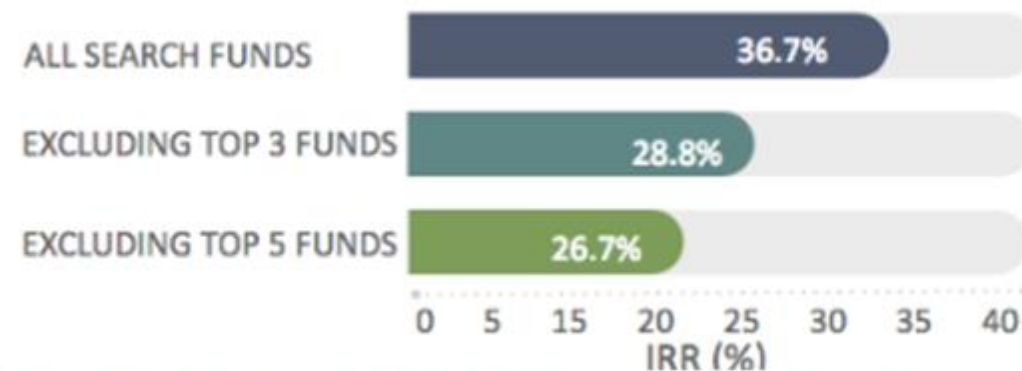
（引用）中小企業庁・経済産業省「中小企業白書2017第2部中小企業のライフサイクル」

https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H29/PDF/chusho/04Hakusyo_part2_chap1_web.pdf

Search Fund Asset Class ROI (1984-2015)



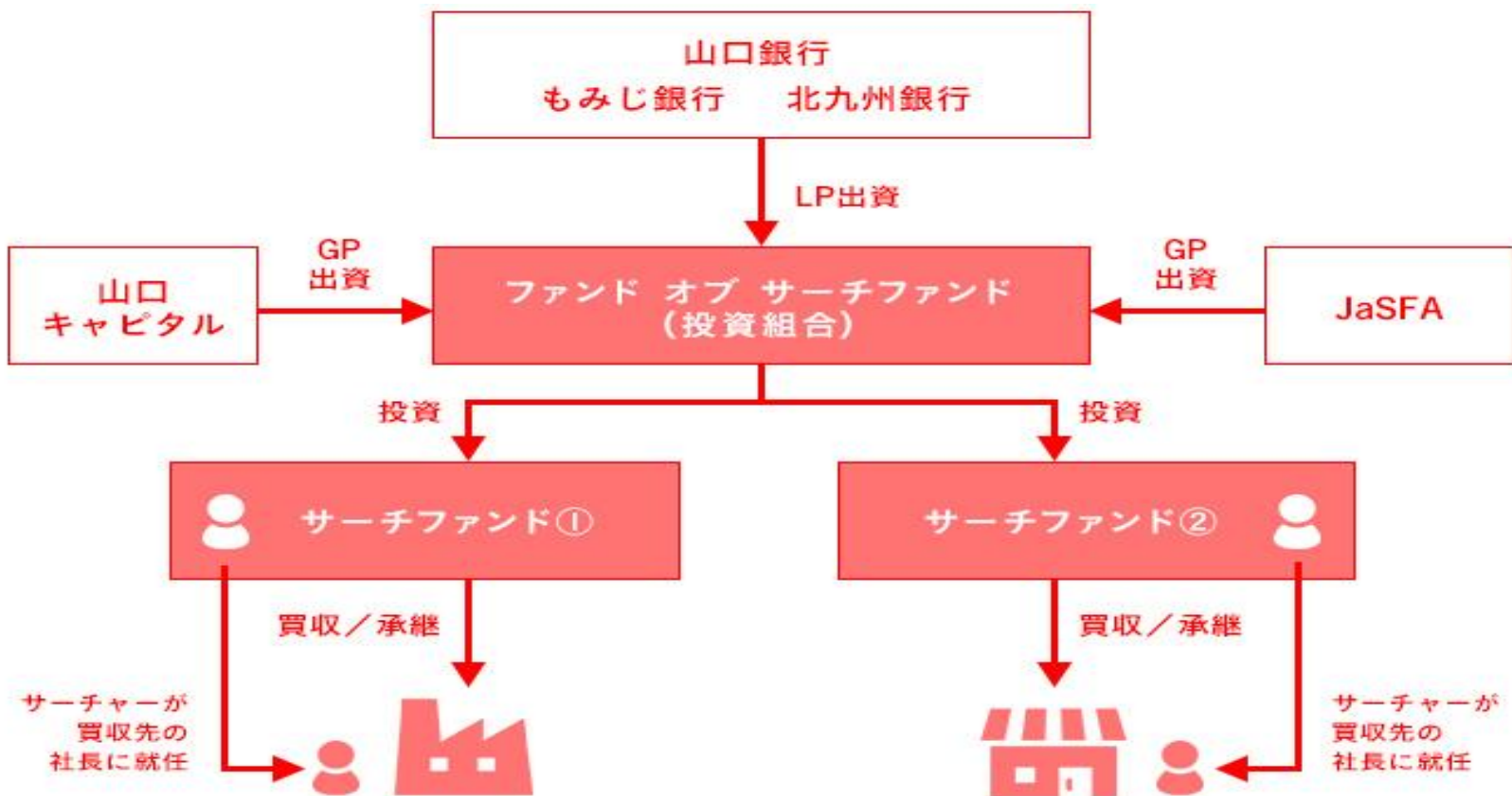
Search Fund Asset Class IRR (1984-2015)



(<https://www.linkedin.com/pulse/search-funds-new-economy-carlos-saez/> より抜粋)

(引用) Japan Search Fund Accelerator 「投資家の方へ」

<http://japan-sfa.com/for-investors/>



図版1-2：山口・広島・福岡エリアのサーチファンド支援

(引用) ISSUES|WORKSIGHT「若者に経営経験、企業に後継者を提供する「サーチファンド」」

<https://www.worksight.jp/issues/1328.html>