

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ろ！～

日本大学 経済学部	長谷川 恵理
〃	田口 絵美梨
〃	小和田 一輝
〃	藤ノ木 孝広

現在、日本の超高齢社会に伴い日本経済において事業承継問題は深刻化している。経済産業省の推計によれば、2025年までに70歳以上の経営者数は245万人となり、うち半数の127万人が後継者未定である。つまり、日本企業の約3割が後継者未定となっている。127万人の経営者がこのまま後継者を見つけれず廃業した場合、約650万人の雇用と約22兆円のGDPが失われる可能性がある。以上のことから、事業承継問題は日本経済において重要な課題であると言える。

事業承継の種類は、親族内承継、役員・従業員等による承継、第三者承継の3つが挙げられる。私たちは、近年急激に増加している第三者承継に注目し、その中でも特にサーチファンドに着目した。サーチファンド（Search Fund）は、1984年にアメリカで誕生した投資モデルである。経営者を目指す優秀な個人（サーチャー）が、投資家の支援を受けながら自分が社長になりたい会社を探し、買収する仕組みである。現在日本でも取り組まれているが、まだ発展途上であり浸透していない。そこで私たちは、サーチファンドを日本で発展させるために、地方銀行主導で行うサーチファンドとSIBの融合による事業承継問題解決策「S&S（Search fund And Social impact bond）」を提言する。

S&Sは、地方銀行がSIBの補助を受けながらサーチファンド事業に取り組む仕組みである。ソーシャル・インパクト・ボンド（SIB）とは、行政が抱える社会的課題に対して、民間事業者のノウハウや資金を活用してそれを解決する成果連動型の官民連携事業である。S&Sでは、まず、地方自治体が地方銀行に事業承継問題解決を委託し、地方銀行がサーチャーを募りサーチファンドを形成する。サーチャーが事業承継に成功すると、地方自治体と地方銀行間で決定した条件の達成度に応じてSIB報酬が支払われる。最後に、地方銀行は個人投資家にサーチファンドへの投資支払額割合に応じてSIB報酬を支払う。

S&Sは、各プレイヤーに十分メリットがあるように設計されており、日本におけるサーチファンドの普及を促進し、事業承継問題の改善に寄与することが期待される。また、サーチファンドの普及は優秀な人材の発掘・育成になり、優秀な人材が地方に流入するため地方活性化に繋がることが期待される。さらに、近年、資金需要の低迷・競争の激化・超低金利の長期化に伴い地方銀行の経営難が大きな問題となっている。この提言に地方銀行が参入することで、新たな投資先獲得と地域経済の活性化に繋がり、地方銀行の収益構造も改善する可能性がある。以上のように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経済を強くすることが期待できる。

1.はじめに

現在、日本は超高齢社会である。2019 年において 65 歳以上の人口は約 3571 万人であり、2025 年には 3657 万人に達すると見込まれている（資料 1）。それに伴い、日本経済において事業承継問題は深刻化している。経済産業省によれば、2025 年までに 70 歳以上の経営者数は 245 万人となり、うち半数の 127 万人が後継者未定である（資料 2）。つまり、日本企業の約 3 割が後継者未定となっている。127 万人の経営者がこのまま後継者を見つけれず廃業した場合、約 650 万人の雇用と約 22 兆円の GDP が失われる可能性がある（資料 3）。以上のことから、事業承継問題は日本経済において重要な課題と言える。

2.事業承継の現状

企業の廃業理由から現状を分析する。中小企業庁によれば、廃業理由で最も多かったのは、経営者の高齢化・健康の問題で 48.3%となっている。それに加えて後継者の見通しが立たないことを理由に廃業している企業が 4.2%である（資料 4）。この 2 つの廃業要因については、もし事業承継され、若者へと引き継ぐことができれば廃業することを避けられたのではないだろうか。調査によると、早期の事業承継への取り組みをしていれば廃業を回避できる可能性があったと答えた企業が 9.2%であった（資料 5）。さらに、現経営者たちの事業承継の意思について、何らかの形で他者に引き継ぎたいと考えている経営者が中規模企業で 63.5%もいることが分かっている（資料 6）。

さらに、休廃業・解散企業の売上高経常利益率を見てみると、生存企業の売上高経常利益の中央値である 2.07%を上回る企業が休廃業している企業のうち 32.6%も廃業している事実がある（資料 7）。このような、利益をあげ、事業継承の意思はあるにも関わらず、後継者が見つからないという理由で廃業を選択する中小企業を救い、事業承継問題による経済への影響をマイナスからプラスへ変化させることが本稿の目的である。

3.着想

事業承継の種類は、親族内承継、役員・従業員等による承継、第三者承継の 3 つが挙げられる。私たちは、近年の傾向をふまえて比率が急激に上昇している第三者承継に注目した。第三者承継は主に M&A を通じて行われるが、2000 年以降の年間平均件数は 2,000 件に達し、2017 年には 3,000 件を超えており、順調に成果を出している（資料 8）。そこで私たちは、さらなる改善のために新たな取り組みであるサーチファンドに着目した。

4.提案に用いるシステムの概要

4-1 サーチファンド

株式会社 JaSFA のホームページに基づきサーチファンドの内容について、

以下で説明する。

4-1-1 サーチファンドの概要（資料 9）

サーチファンド（Search Fund）は、1984 年にアメリカで誕生した投資モデルである。経営者を目指す優秀な個人（サーチャー）が、投資家の支援を受けながら自分が社長になりたい会社を探し、買収する仕組みである。30 代前後の MBA トップスクールを卒業した若者が、10～15 人の個人投資家から資金を集め、自分たちが社長となり経営する中小企業を探し、買収するために「サーチファンド（Search Fund）」を設立する。日本では 2018 年より株式会社 Japan Search Fund Accelerator（以下：JaSFA、ジャスファ）がサーチファンド事業を開始した。

4-1-2 サーチファンドの特徴

- ・企業ではなく個人に投資

サーチファンドの一番の特徴は、買収企業が見えない段階で、若者に投資を開始する点である。投資家には、2 段階の投資判断タイミングがある。一回目は、ファンドが組成されるときに「サーチ期間（＝買収したい会社を探す期間）」に対して行う出資である。2 年間のサーチャーの給与や、交通費、投資先の調査費用（税理士、弁護士等に支払う費用を含む）を含めて、一般的に 3000～5000 万円程度のサーチ費用が集められる。二回目の投資判断は、買収対象の企業が見つかったときに、買収に参加するかの判断である。サーチ費用の負担割合に応じて、投資家には買収時の投資に参加する権利が与えられる。

- ・買い手と売り手の適合性が高い

サーチファンドは一般的な M&A に比べ、サーチャーが直接足を運び交渉するためサーチャーと現オーナーとの適合性が高い。買収対象企業の現オーナーは、買収交渉をしながらサーチャーの人柄や能力を見極めることができる。また、サーチャーもその企業を経営したいか、会社の企業文化、オーナーの価値観が自分に合うかなどを確かめることができる。

- ・存在意義は純粋な利益追及だけでない

サーチファンドの社会的な側面として、経営者を志す優秀な個人の可能性に投資することで、企業の経営向上と若手経営者層の土壌を作ることができる仕組みであると言える。投資家は、次世代経営者育成への関心や、先代オーナーとの友好関係など投資に対する思いは利益追及のみではない。サーチファンドは、経営者育成により経済の発展を促す社会貢献度の高いモデルであると言える。

4-2 SIB（資料 10）

私たちの提言では、ハイリスクハイリターン投資であるサーチファンドに投

資家が参加しやすいよう、SIB を用いるため以下で説明する。

ソーシャル・インパクト・ボンド（SIB）とは、行政が抱える社会的課題に対して、民間事業者のノウハウや資金を活用してそれを解決する成果連動型の官民連携事業である。成果報酬は、いくつかの成果指標をもうけ、条件クリア毎に報酬が支払われる。SIB の最大の特徴は、民間事業者が成果を達成した際に、社会的コスト効率化部分等を原資とした対価を支払う点である。一般的な SIB を例にし、具体的な仕組みを述べる。まず、地方自治体が社会問題解決を事業者へ委託する。事業者は、投資家を募り、資金を集める。集めた資金で社会問題を解決する事業を行い、第三者機関に成果を判定してもらう。第三者機関は成果指標を委託元の地方自治体に提出し、成果を上げていれば報酬を事業者へ支払う。事業者は投資家に配当を渡す。

5.提言（資料 11）

私たちは、地方銀行主導で行うサーチファンドと SIB の融合による事業承継問題解決策「S&S（Search fund And Social impact bond）」を提言する。

まず、(1)地方自治体がその地域の地方銀行に事業承継問題解決のためのサーチファンド形成を委託する。(2)地方銀行はサーチファンドの周知と(3)サッチャーの募集及び審査を行うことで、投資するサッチャーを決定する。その後、(4)サッチャー自身で一般投資家を募り、サーチファンドを形成する。

次に、(5)2 年間を目安にサーチ期間中の給料や弁護士費用など 3000～5000 万ほどの費用を調達する。その間、(6)サッチャーは銀行から提供された情報や、自ら足を運び調査した内容を元に事業承継先を探す。サーチ範囲は地方銀行の営業地域内である。

そして、事業承継先が決定したら、(7)投資家が承継先企業の株の半数を買い承継を行う。購入できる株数は、期間中のサーチ費用負担割合が大きい者ほど多くなる。また、サッチャーにはストックオプションが付与される。海外の例を基に、業績に応じて買収時に購入された株式の最大 20%までを承継時の株価で購入できるものとする。(8)将来的に株価が上がることで、投資家は初めて利益を得ることができる。

最後に、(9)成果報告をもとに(10) SIB 報酬を支給する。報酬受け取り条件と支給額は各地方自治体と地方銀行の両者間の契約によって決定するが、以下に目安となるものをケースリー株式会社へのヒアリングを参考に設定する（資料 12）。まず条件だが、契約成立から①5 年以内の事業承継成立②5 年後時点で承継先企業全体の雇用者数が維持または増加③5 年後時点で承継先企業全体の売上高が維持または増加の 3 点を挙げる。5 年間は、サーチ期間の 2 年間と、雇用と収益の変化が 3 年で確認できると考え設定した。また、成果報酬は条件

1つ1つをクリアする毎に発生し、「クリア条件数に応じた支払額×事業承継成功件数」を地方自治体が地方銀行に支払う。報酬合計額の最大値は税金をもとに計算し、各条件に支払額を設定する。地方銀行は、全投資家に対しサーチファンドへの全投資額割合に応じた報酬の支払いを行う。よって、各経営の成功失敗に関わらず報酬を受け取ることができるためリスクの軽減に繋がる。一般のSIBでは、患者数や健康指数など、算出するのに専門的な技術を要する数値を用いて中立的に事業成果を評価する第三者機関が成果調査し、それを受けSIB報酬額が決まる。しかし、私たちの提案では明確な数値を報酬支払い条件としているため、政府、銀行、承継企業の3者間で調査を行うことにする。そのため、第三者機関を置くことなくSIB報酬を渡すことができる。将来的に全国でS&Sが実施されれば、サーチャーは全国の企業から承継先を選択できる。

6.試算

企業1社が倒産しなかった場合の提言の効果を試算する。サーチャーは2年間で3000～5000万円を受け取り、サーチ活動をしたとし、買収は株式の過半数を取得する。では、各プレイヤーの利益試算をする。まず、サーチャーは資金を全額負担することなく社長になることができる。そのため、能力はあるが資金不足が理由で社長になれない人も社長になることができる（資料13）。次に銀行を含む投資家だが、米国の事例では、サーチファンドは1984年～2015年で平均IRR（利回り）35%、ROI（投資利益率）8倍超えを記録している（資料14）。そのため、自分たちで選んで投資した有能な経営者によって経営が上向きになれば、かなりの利益を得ることが期待できる。最後に行政だが、平成29年度の国税庁のデータをもとに1法人あたりにおける1年間の税額を計算すると約220万円であった（資料15）。つまり、1社廃業した場合、平均的に220万円の税金が失われることになる。継承が成功した場合、行政はSIB報酬として1年分の税額である220万円を負担しても今後の税金が確保できるため十分利益がある。さらに、経済全体としても1社あたり6065万円の付加価値が失われるのを防ぐことができる（資料3）。以上のように、我々の提言では、各プレイヤーにとってwin-winな関係であることがわかる。また、事業承継問題により失われるはずだった約650万人の雇用と約22兆円のGDPの損失を抑える一つの原因になるという点で、経済全体にプラスの影響を及ぼすことが期待できる。

7.提案の課題と解決策

7-1 5%ルール（資料16）

現在、地方銀行は議決権保有制限（5%ルール）により一般事業会社の5%までしか株式を保有できない。そのため、地方銀行一行のみでこの提言を実現するのは不可能である。しかし、提言では一般投資家も募るため、この課題は解

消されると考えている。また、現在審議中の公正取引委員会の改正案が可決されれば、地方銀行のみでも提言を実行でき、実現可能性が高まる。

7-2 地方銀行に資金力があるか（資料 17）

地方銀行がハイリスクハイリターン型投資であるこの提言に参入する可能性について考えてみると、近年、地方銀行の収益構造が顕著に悪化しており、新しいビジネスチャンスととらえることができる。実際、現在 JaSFA が山口フィナンシャルグループと共にサーチファンド形成を行なっており、このことから地方銀行が参入することは十分可能であると言える。また、強制的に行うものではなく、あくまでも各地方銀行の判断によって提言に参入することが前提であるため、各地方銀行の財務状況によって参加不参加は選べる。

7-3 サーチャーの存在

私たちの案では、日本に潜在的なサーチャーのなり手が存在することを前提としているが、そのような意欲的な人材がそもそも存在するのか把握できていないという課題がある。そこで、人材サービス会社と連携し多くのサーチャーを集める方法を考えた。しかし、JaSFA にヒアリングを行った結果（資料 18）、人材サービス会社を通すと質より量を重視してしまうため、サーチャーの質が下がってしまう可能性が高いと指摘を受けた。そのため、本提案では人材サービス会社との連携は考えないものとし、地方銀行がサーチファンドの周知を行うことでサーチャーを呼び込むことを念頭に置いている。

7-4 地方公共団体の協力

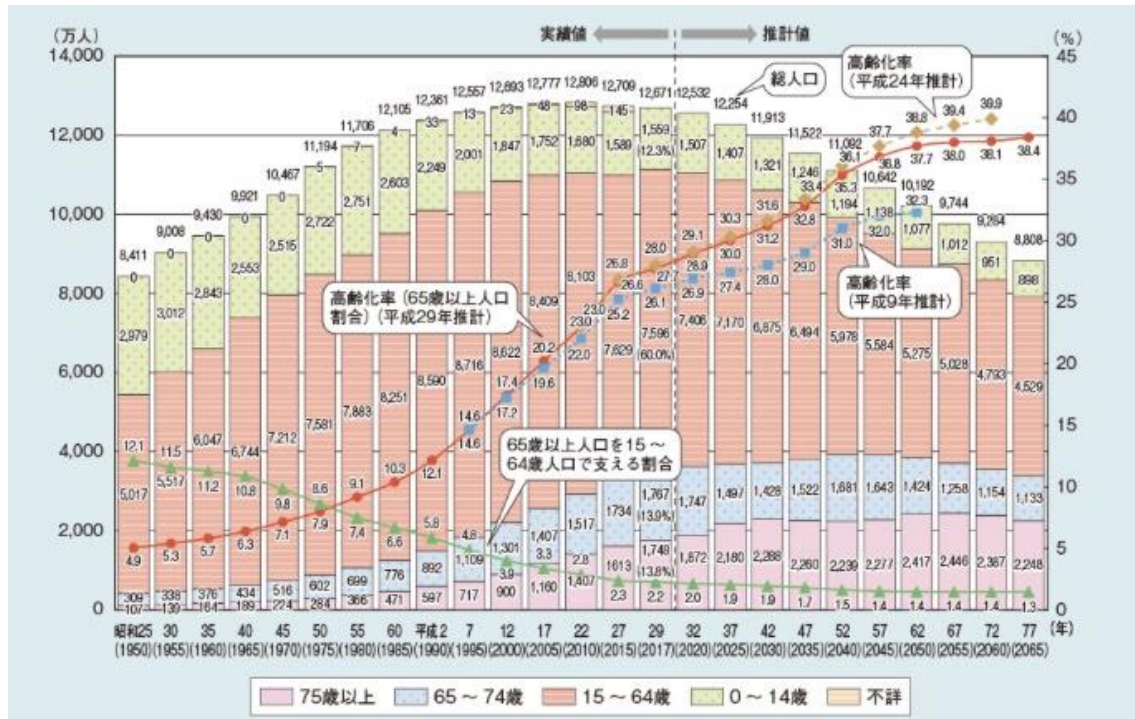
この案を実現させるに当たって地方自治体の協力が必要であるため、地方自治体に協力する誘因があるかという課題が挙げられる。しかし、一つの企業が廃業することで法人税や固定資産税、さらに住民税など多額の税収が減り、大きな損失となる。そのため、SIB で報酬を支払うことは将来発生する税収の逸失を考慮すれば、合理的なものと考えられる。

8.おわりに

S&S は、各プレイヤーに十分メリットがあるように設計されており、日本におけるサーチファンドの普及を促進し、事業承継問題の改善に寄与することが期待される。また、サーチファンドの普及は優秀な人材の発掘・育成になり、優秀な人材が地方に流入するため地方活性化に繋がる。さらに、資金需要の低迷・競争の激化・超低金利の長期化に伴い地方銀行の経営難が大きな問題となっている。この提言に地方銀行が参入することで、新たな投資先獲得と地域経済の活性化に繋がり、地方銀行の収益構造も改善する可能性がある。以上のように 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経済を強くすることが期待できる。

補足資料

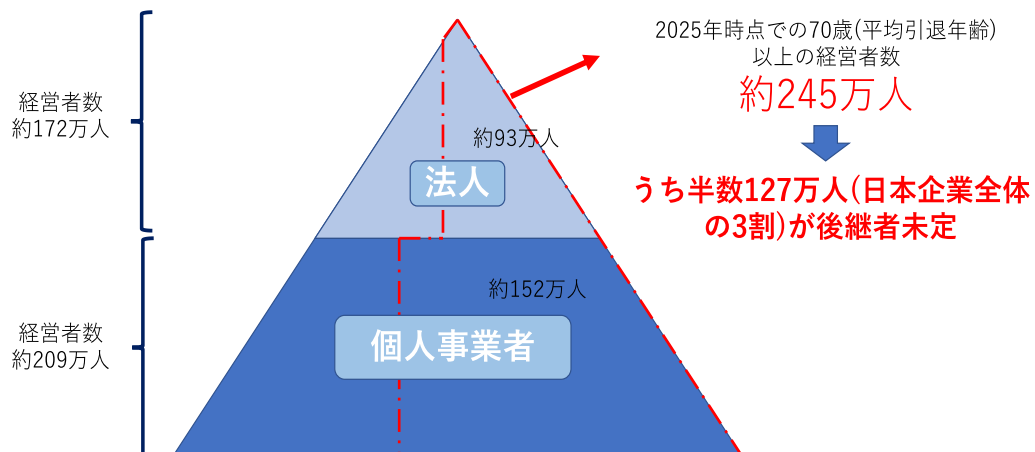
資料 1 高齢化の推移と将来推計



(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

資料 2 経営者状況予想



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

資料 3 GDP 損失試算

- 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



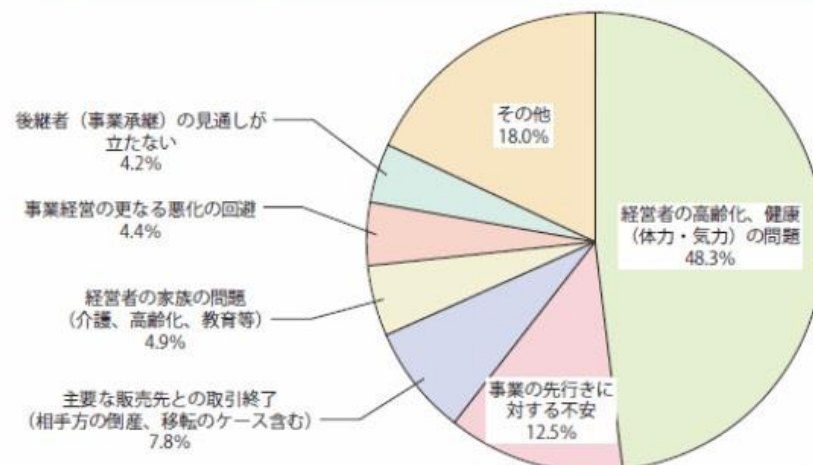
2025年頃までの10年間累計で約650万人の雇用、約22兆円のGDPが失われる可能性

$127\text{万人} \times 5.13 = 651.51 \approx \text{約}650\text{万人}$
 $93 \times 0.31 \times 6065 + 152 \times 0.65 \times 526 = 174853.95 + 51968.8 = 226822.75$
 $\approx \text{約}22\text{兆円}$

経済産業省「事業承継・創業政策について」を基に著者作成

資料4 廃業を決断した理由

第 3-3-31 図 廃業を決断した理由

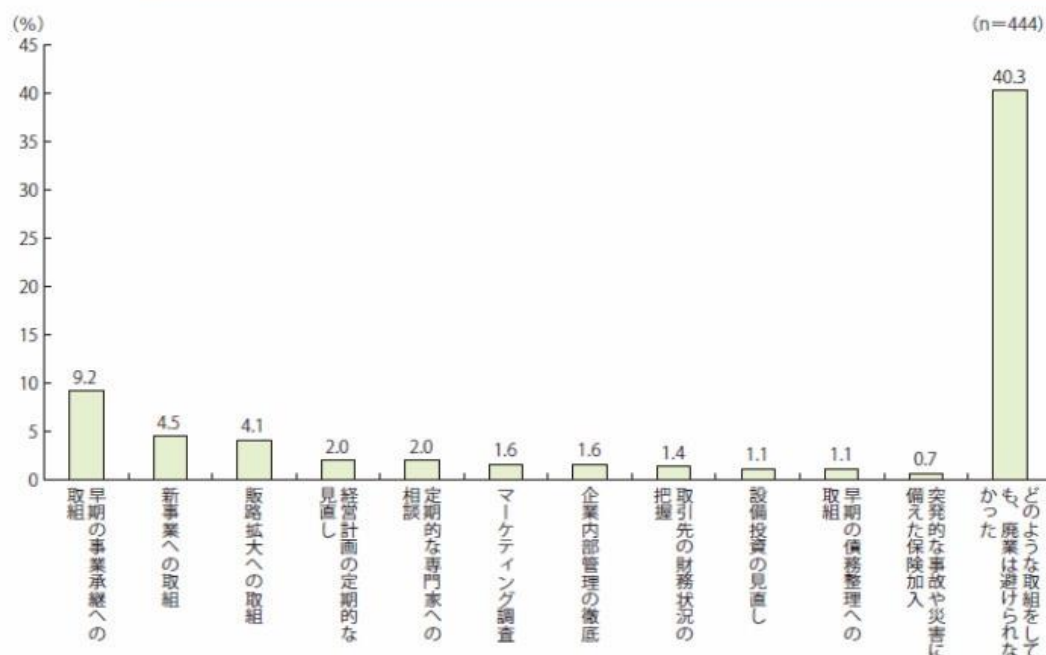


(引用) 中小企業庁 「中小企業白書 2014 第 3 章 事業承継・廃業・次世代へのバトンタッチ」

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

資料5 廃業を回避することが可能であった取組

第3-3-34図 廃業を回避できる可能性のあった取組

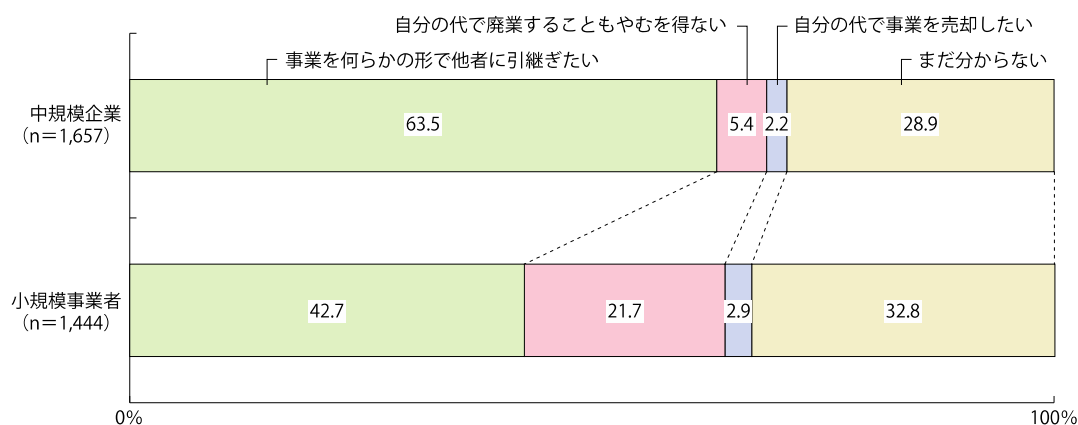


(引用) 中小企業庁 「中小企業白書 2014 第3章 事業承継・廃業・次世代へのバトンタッチ」

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

資料6 現経営者の事業継続の意思

第3-3-2図 現経営者の事業継続の意思



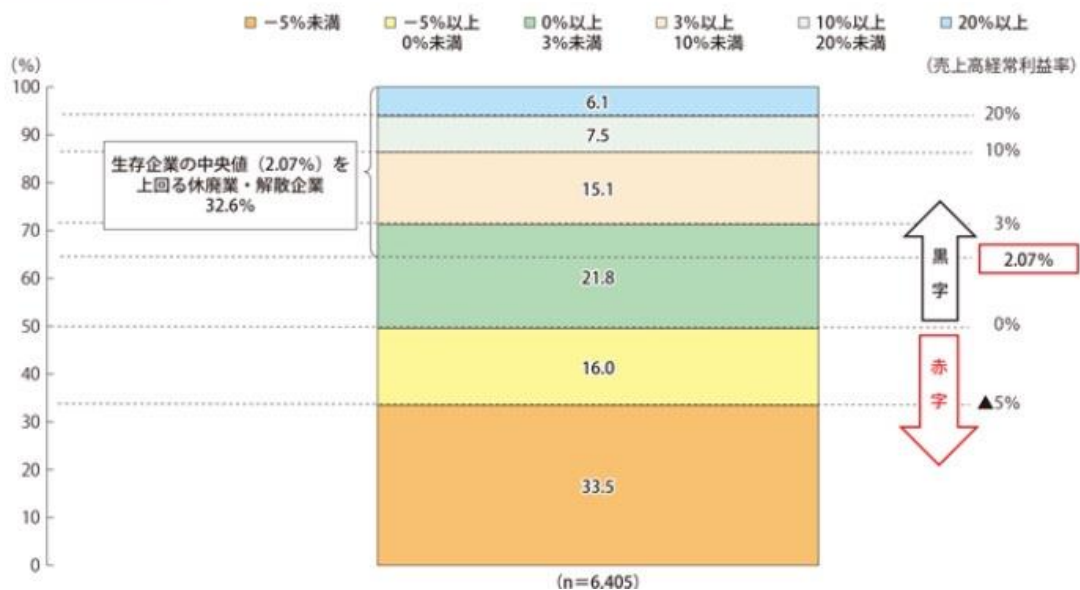
資料：中小企業庁委託「中小企業者・小規模企業者の経営実態及び事業承継に関するアンケート調査」（2013年12月、(株)帝国データバンク）

(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

資料7 休廃業・解散企業の売上高経常利益率

第1-2-14図 休廃業・解散企業の売上高経常利益率

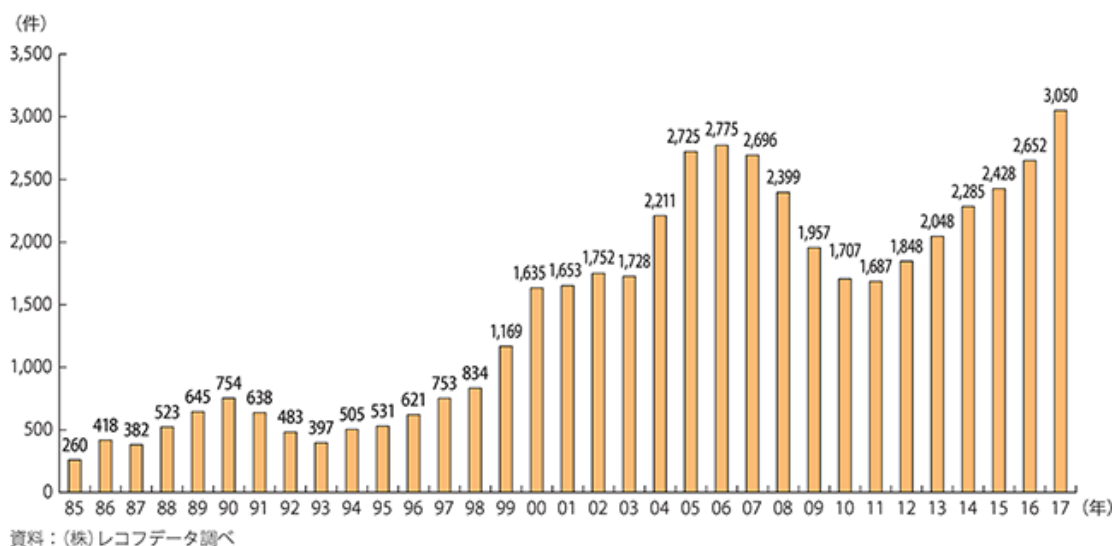


(引用) 中小企業庁「休廃業・解散企業の売上高経常利益率」

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

資料8 M&A 件数

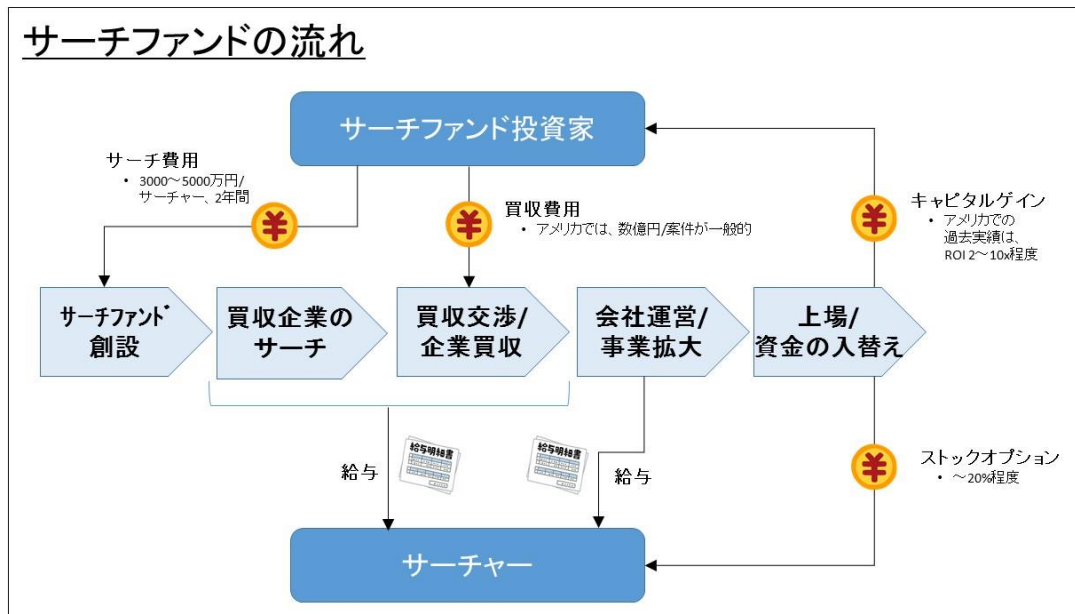
第2-6-6図 M & A 件数の推移



(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

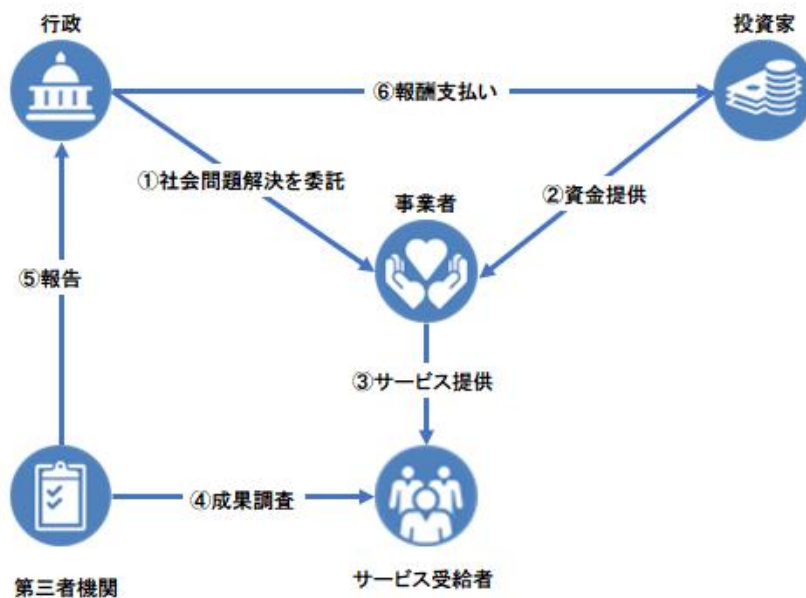
資料9 サーチファンド



(引用) Japan Search Fund Accelerator 「サーチファンドとは」

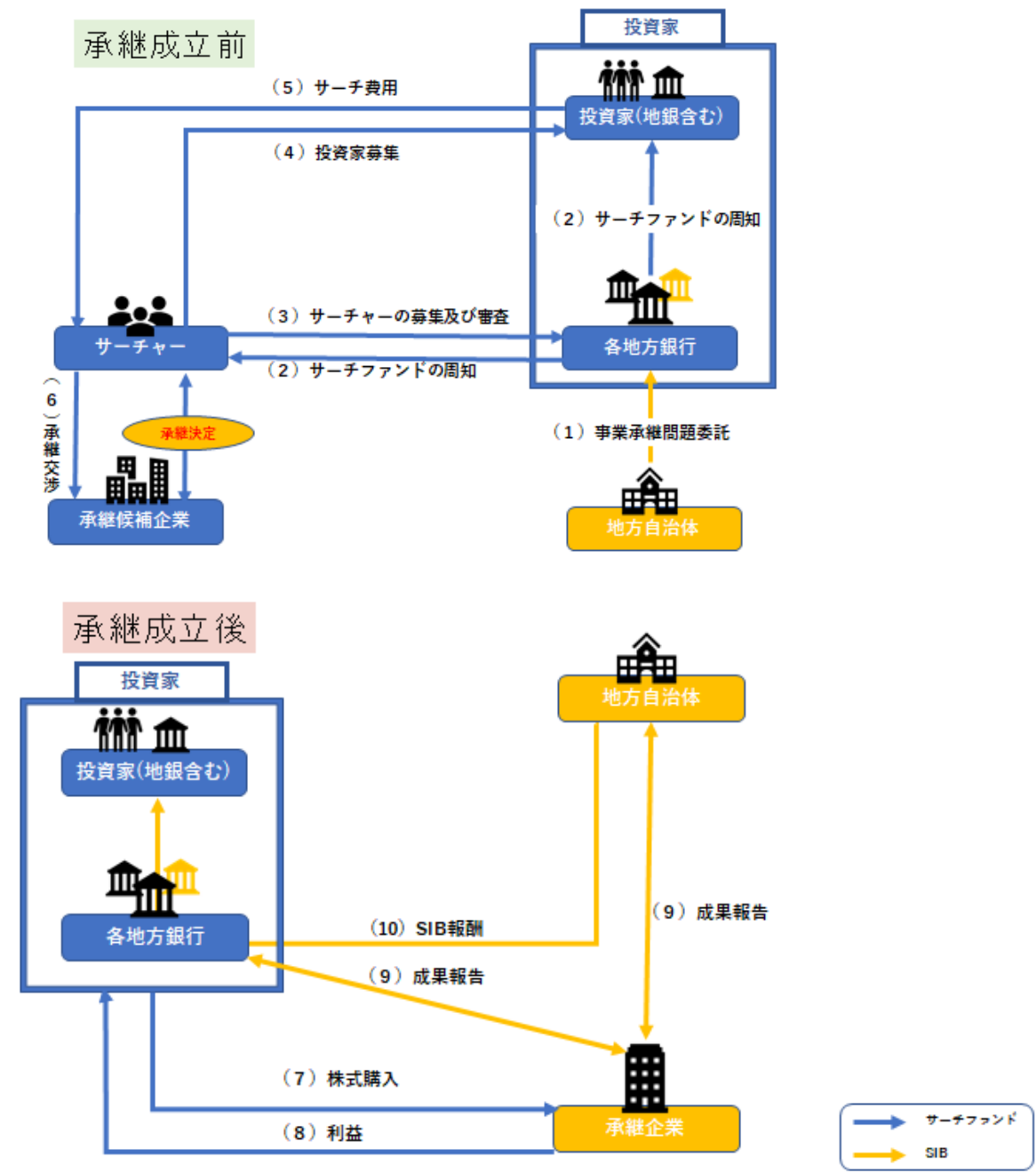
<http://japan-sfa.com/model/>

資料10 SIB



ケイスリー株式会社 「ソーシャル・インパクト・ボンド」を基に著者作成

資料11 S&S



著者作成

資料12 ケイスリー株式会社へのインタビュー

1.日時：2019年9月20日（金）

2.対象：ケイスリー(株)メンバー 鈴木 豪氏・澁江 耕介氏

ケイスリー(株)：2016年3月に設立。社会的インパクト・マネジメントや成果連動型官民連携など、成果向上に向けた手法の研究開発・導入支援を行う。

鈴木 豪氏： 先端技術を活用する新規事業開発や、社会的インパクト・マネジメント及び成果連動型民間委託契約に関する事業を担当。因果推論を中心としたデータ・サイエンスの持続可能な開発への応用と、ブロックチェーン・エンジニアリング（特に DApps 開発）が専門。HTML、CSS、Bootstrap、JavaScript(Node.js、React.js、Web3.js)、Python、R、Solidity を扱う。UC Berkeley (Master of Development Practice) 修了。

澁江 耕介氏： 大学卒業後ケイスリーに参画。社内では新規事業開発、広報、イントラネット構築を担当。東京大学工学部卒業。

3.インタビューの目的

今回の提言における SIB 関連のシステムに関して、専門に SIB 事業の導入支援を行っている企業様からご意見をいただくため。

4.ご意見

(1)SIB を事業承継問題解決へ利用することについて

今まで世界の SIB で事業承継に使われた例などはないため実現可能性についてははっきりと分からない。しかし、行政が取り組む意義があり、適切な成果指標を設定できれば、新たな SIB として扱えると考えられる。

(2)今回の提言の実現可能性について

やはり行政を巻き込めるかがネックである。実現可能性を高めるためには各地方自治体が求める事業承継問題改善とは何かについて定義を明確化する必要がある。そのために各地方自治体によって異なる成果指標を話し合うべきである。

(3) 成果指標について

承継完了の是非だけでは不十分ではないか。他にも成果指標を盛り込むことが適切であると考えられる。

(4) SIB を取り入れる上での注意すべきこと

まず適切な成果指標設定に気をつけるべきである。その一例として、株価など外的要因によって大幅に変動し得るものは評価指標としてあまり適さないことに注意すべきである。

(5) 都道府県の SIB 財源について

財源は SIB を担当する課の予算配分によって異なるため、SIB 報酬の詳細な額については事業者と地方自治体の間で話し合いが必要である。

(6) 市町村を提言の地方自治体に当てはめることについて

やはり担当課の予算規模によって実現可能性が変わってくる。市町村は都道府県に比べ担当課の予算配分が少なく財源に限られる可能性があるため、実現可能性が低い場合もある。ただし、担当課が市町村で財源規模が小さい場合は複数の市町村が協力して 1 つの SIB を行った例があるので不可能ではないと考える。

資料13 男女・年代別に見た、起業準備者が起業できていない理由

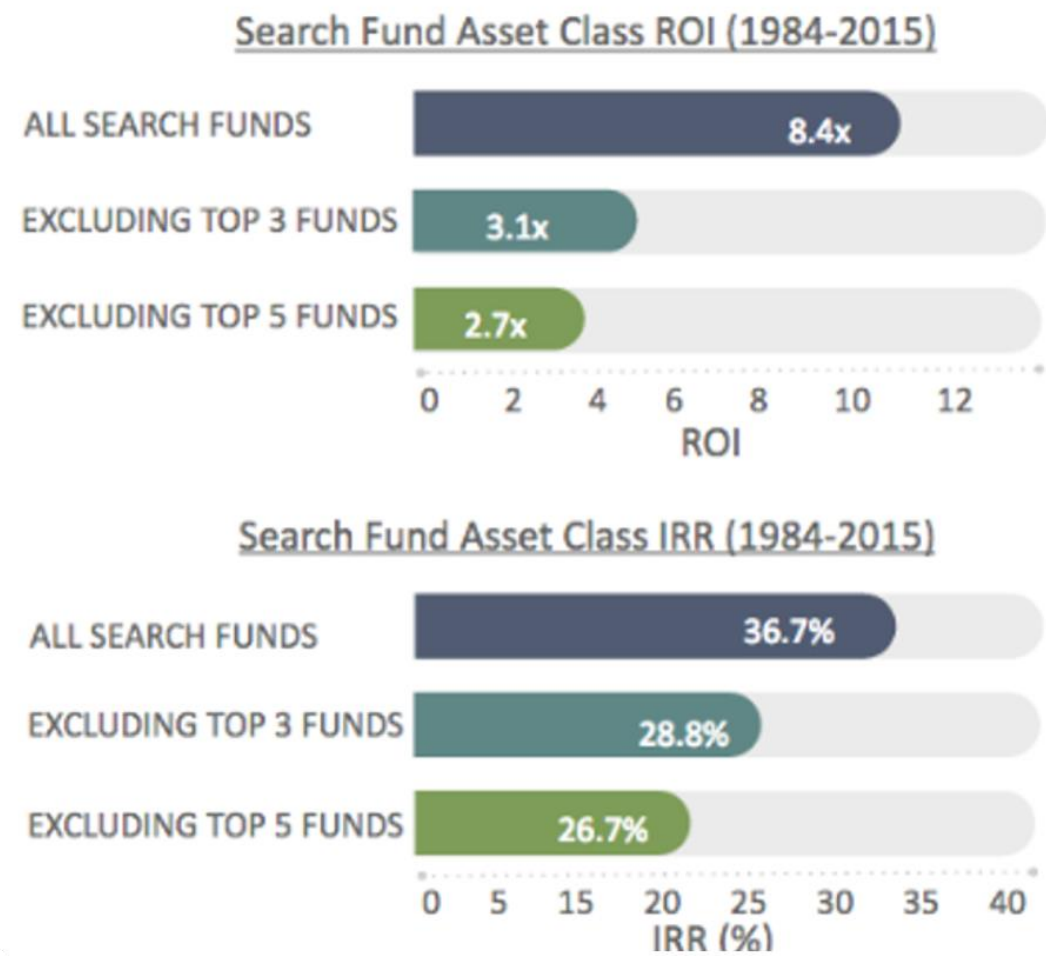
第2-1-30図 男女・年代別に見た、起業準備者が起業できていない理由

		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 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 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 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 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 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 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

資料 14 ROI と IRR

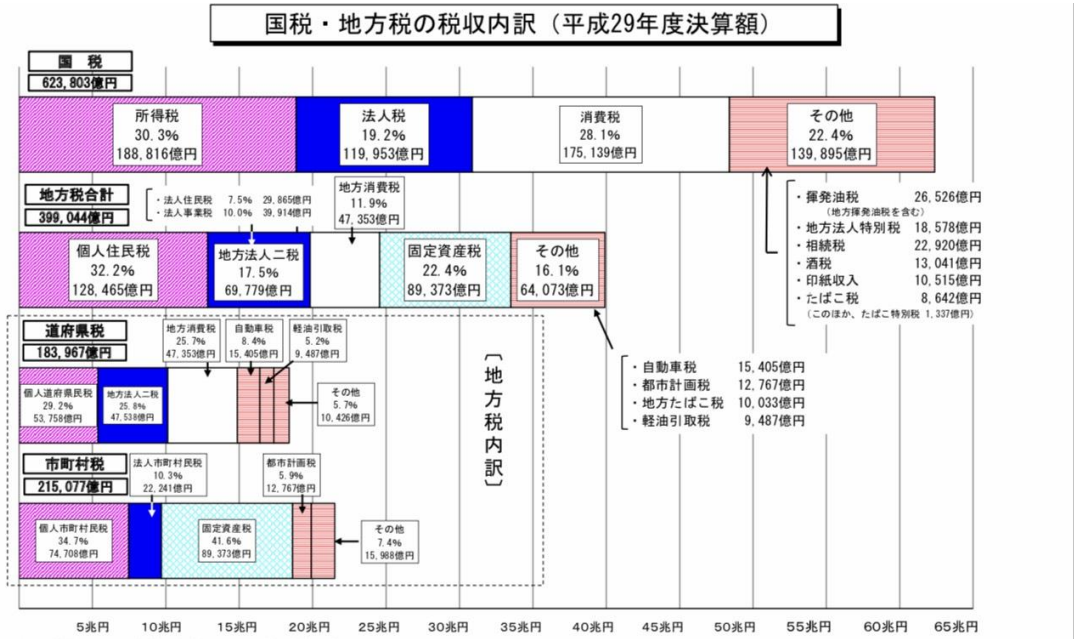


(<https://www.linkedin.com/pulse/search-funds-new-economy-carlos-saez/> より抜粋)

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

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

資料 15 1 法人あたりの税収



（引用）総務省 | 国税・地方税の税収内訳（平成 29 年度決算額）

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

全国 法人税 申告法人数

東京都 法人税 申告法人数

申告法人数

申告法人数

平成 29 年度 全国 2716818 社

東京 567568 社

国税庁「平成 29 年度 2 直接税」を基に著者作成

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

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

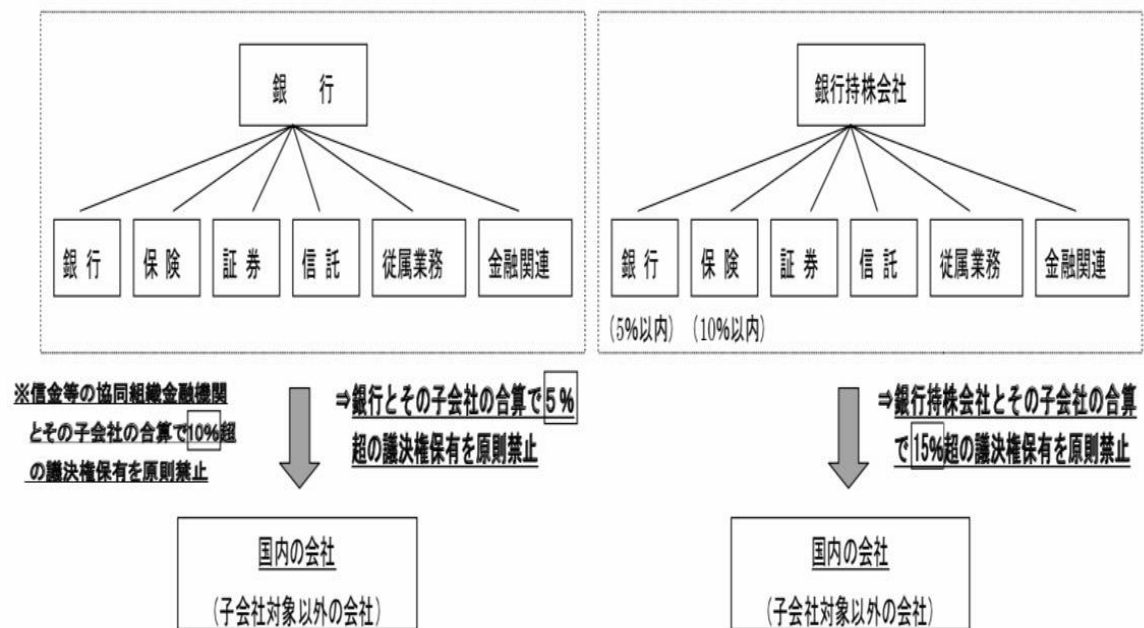
平成 29 年度東京都法人数 567568 社

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

著者作成

銀行法による議決権保有制限(5%ルール)の概要

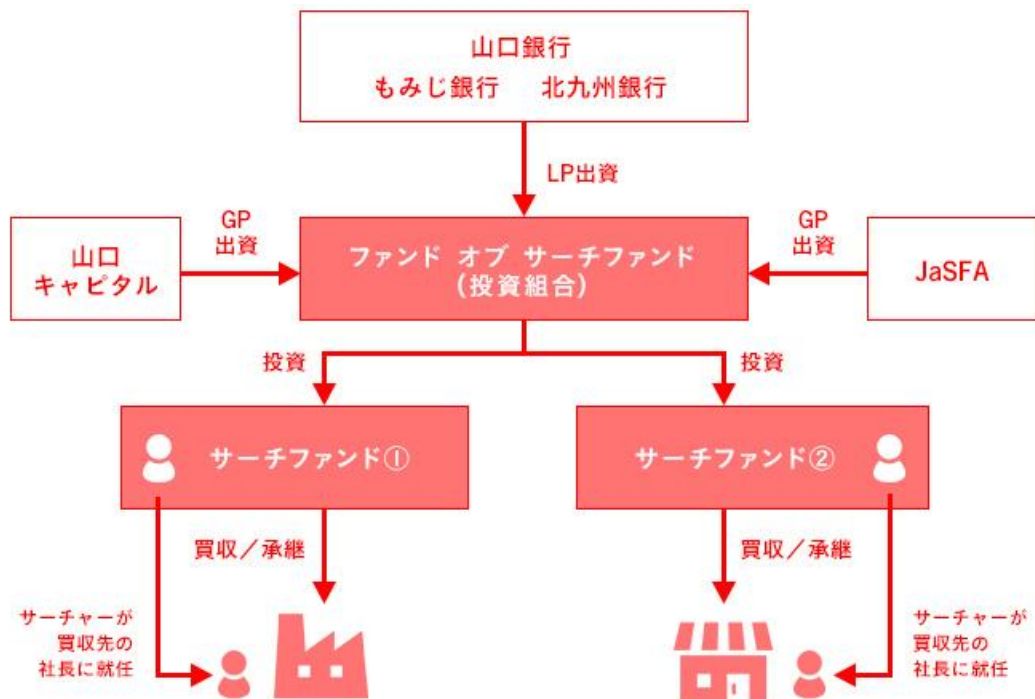
銀行が本業以外の事業により健全性を損なうことがないよう、銀行又はその子会社は合算して、国内の一般事業会社の議決権の5%を超えて取得し、又は保有することを禁止している。



(引用) 金融庁「事務局説明資料」

https://www.fsa.go.jp/singi/singi_kinyu/ginkou_wg/siryou/20121010/01.pdf

資料 17 サーチファンド(山口 FG)



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>

資料 18 Japan Search Fund Accelerator(JaSFA)へのインタビュー

1. 日時：2019 年 7 月 26 日（金）

2. 対象：嶋津紀子氏（株式会社 Japan Search Fund Accelerator 代表者）

・株式会社 JaSFA

2018 年 5 月 11 日設立。サーチファンドへの投資、サーチャー及びサーチファンドの支援、サーチファンドの周知、コンサルティング業務を行う。

・嶋津紀子氏

東京大学経済学部を卒業、スタンフォード大学経営学修士課程修了。ボストンコンサルティンググループにて大企業の経営戦略立案に従事。その後、トヨタの経営企画やソフトバンクの VC を経験。2018 年に Japan Search Fund Accelerator を設立、代表取締役社長に就任。

3. インタビューの目的

日本で初めてのサーチファンドを設立した JaSFA に私たちの提案についての意見を頂くことを目的とし、インタビューを行った。

4. ご意見

（1）提案のプレイヤーについて

初期の提案では、全国規模で事業承継を行うために 6 つのプレイヤー（サーチャー、地方銀行、全国地方銀行協会、地方自治体、承継候補企業、（地方銀行含む）投資家）を想定していた。しかし、プレイヤーが増えれば増えるほど費用が増えるためプレイヤーを減らしたほうがいいという意見を頂いた。

（2）サーチャーの募集について

初期の提案では、サーチャーを集めるため人材サービス（人材紹介・人材派遣）との提携を想定していた。しかし、サーチャーを広く募集してしまうとサーチャーの質が低下してしまうという意見を頂いた。

参考文献

- ・ 金融庁、「金融審議会『金融システム安定等に資する銀行規制等の在り方に関するワーキング・グループ』（第7回）事務局説明資料」、2012年10月10日
(https://www.fsa.go.jp/singi/singi_kinyu/ginkou_wg/siryou/20121010/01.pdf、2019年9月16日)
- ・ 経済産業省、「平成28・29年度に事業化を支援した神戸市・八王子市・広島県のSIB事業の進捗及び成果」、2019年1月22日
(<https://www.meti.go.jp/press/2018/01/20190122001/20190122001.html>、2019年7月26日)
- ・ 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」、2017年10月
(<https://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizaisaisei/miraitoshikaigi/suishinkai.go2018/chusho/dail/siryou1.pdf>、2019年7月26日)
- ・ ケイスリー株式会社、「ソーシャル・インパクト・ボンド」、2019年
(<https://www.k-three.org/sib>、2019年10月31日)
- ・ 厚生労働省、「今後の高齢者人口の見通しについて」、2013年8月9日
(https://www.mhlw.go.jp/seisakunitsuite/bunya/hukushi_kaigo/kaigo_kou_reisha/chiiki-houkatsu/dl/link1-1.pdf、2019年9月16日)
- ・ 国税庁、「国税庁統計年報 平成29年度版」2 直接税、2019年6月26日
(https://www.nta.go.jp/publication/statistics/kokuzeicho/hojin2017/pdf/04_hojinsu.pdf、2019年9月16日)
- ・ 総務省、「国税・地方税の税収内訳（平成29年度決算額）」、2019年3月4日
(http://www.soumu.go.jp/main_content/000604254.pdf、2019年9月16日)
- ・ 中小企業庁、「中小企業白書2014」第3部 第3章 事業承継・廃業・次世代へのバトンタッチ、2014年7月1日
(https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H26/PDF/08Hakusyo_part3_chap3_web.pdf、2019年9月13日)
- ・ 中小企業庁、「中小企業白書2017」第1部 第1章 第1節 3 廃業企業の現状、2017年4月
(https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H29/h29/html/b1_2_1_3.html、2019年9月11日)
- ・ 中小企業庁、「中小企業白書2017」第2部 中小企業のライフサイクル、

2017 年 4 月

(https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H29/PDF/chusho/04Hakusyo_part2_chap1_web.pdf、2019 年 10 月 31 日)

- ・ 中小企業庁、「中小企業白書 2018」第 2 部 第 6 章 第 2 節 M&A の現状、2018 年 4 月

(https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/H30/h30/html/b2_6_2_2.html、2019 年 9 月 16 日)

- ・ 内閣府、「平成 30 年版高齢社会白書」、2018 年 7 月 20 日

(https://www8.cao.go.jp/kourei/whitepaper/w-2018/html/zenbun/s1_1_1.html、2019 年 9 月 12 日)

- ・ Japan Search Fund Accelerator、「サーチファンドとは」、2019 年
(<http://japan-sfa.com/model/>、2019 年 7 月 26 日)

- ・ Japan Search Fund Accelerator、「社長を目指す方へ」、2019 年
(<http://japan-sfa.com/for-searchers/>、2019 年 10 月 31 日)

- ・ Japan Search Fund Accelerator、「投資家の方へ」、2019 年
(<http://japan-sfa.com/for-investors/>、2019 年 10 月 31 日)

- ・ WORK SIGHT、「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』」、2018 年 12 月 3 日

(<https://www.worksight.jp/issues/1328.html>、2019 年 9 月 16 日)