

企業再生の三位一体 (地域経済の課題)

先日、企業再生についての私的勉強会に参加した。大企業や中堅企業と違って取組みが遅れている地域の中小企業の事業再生を、法務・会計・税務の視点から研究し実務に役立てようというのがその趣旨で、10名足らずの参加者でスタートしたものである。専門家だけでなく地元金融機関からの参加もえて、毎月各種の再生スキームや事例を学んでゆくこととなった。私もこれまでの事例や経験、そこから生まれた問題意識をもって、より実効性のある再生手法を学んで行きたいと考えている。

地域経済再生のためには、企業はもちろん、金融機関、そして企業に深く関わる会計事務所の三位一体の協力が必要不可欠である……勉強会を呼びかけた方の基本的認識であるが、この認識に異存はない。というより、それなくして中小企業の事業再生は困難ではないかと私も思う。

中小企業の事業再生は色々な課題を抱えている。それを列挙すれば、大手企業と違って再生スキームを立てられる人材がいない、会社周辺にも再生に詳しい専門家が乏しく相談できる相手がいない、時間と費用がない、複数ある取引金融機関の調整や交渉が難しい、経済環境自体厳しい、等がある。こうした課題は個別中小企業の問題という訳でなく、多くの中小企業に共通する問題点であると思うが、中小企業再生には債権者である金融機関の支援も欠かせない。

金融機関については、本レポートで何度も触れているので説明は不要と思うが、取引先中小企業の再生は今や地域金融機関にとって必須の課題となっている。このことは金融機関の共通認識となっているが、個別企業の話となるとどうもうまく進展しないのが実情のようだ。

中小企業再生支援を妨げる金融機関サイドの事情としては、金融機関の財務体力がそれぞれ異なる、金融庁検査を考えて行動する、貸出金償却の税務要件が厳しい、等が考えられる。とはいえ、要注意先以下の取引先の債務者区分をランクアップすれば、過去の引当てた貸倒引当金の戻入益が期待できる訳であり、取引先再生は金融

機関に大きなメリットをもたらすのは間違いのない事実である。

一方、会計士や税理士、あるいは私のような者が果たすべき役割にも大きなものがあるように思う。日頃から経営者に接してその内容を把握している者として、再生の基本的スキームやノウハウを蓄積する、現状を客観的に分析把握し早い段階から相談できるようにする、実態に即した事業計画策定の支援を行う、各種専門家を糾合できる体制を構築する、金融機関との仲介役となる、等があるが、実際は時間的制約や対費用効果等からなかなか思うようにいかないのが現実だと思う。

地銀と投資銀行等が提携して再生ファンドを設立する動きも出てきているが、再生ファンドには必ず出口(投資収益)が求められるので、取上げる対象企業はいきおい特殊技術を持った企業や地域中堅企業となる。普通の中小企業が再生ファンドに組入れられるケースは希であろう。

又、昨年4月に各都道府県に設けられた中小企業再生支援協議会は、経営に行き詰まった中小企業の駆け込み寺的な役割を期待されてスタートしたが、やはり官製スキームの限界を露呈しており「アリバイ作り」の一面があることは否定できない。約100社、1県2社平均がこの1年間で再建計画策定まで辿り付いた企業数であるという事実がそれを裏付けている。再建再生しなければならぬ中小企業はもっともっと桁違いに多いのである。

中小企業の側にも多くの課題があり、鍵を握る金融機関サイドの腰も座っていない。両者を橋渡しする再生に長けた専門家が殆どいない。それを「仕方ない」で済ますこともできない。とすれば、自らが立ち上がるしかない。

時あたかも三位一体の改革と称して、国は地方の自立を求め出している。税源を地方に移譲する代わりに交付税や補助金を削減すると云う。その成否や帰趨は私などにはよく分らないが、間違いなく云えるのは、中央や公的なるものに頼れる時代は終わったということだ。

中小企業と金融機関と専門家と、その3者が共通の目標(事業再生)に向かって一体的に協力し合う。この云うは易く行うは難しい課題が、今地域経済に突きつけられている。