

連 載

中小企業向け資金調達コンサルティング講座

資金調達の 実践力

第 18 回

【前編】 廃業支援の要諦

新居 智臣
有限会社シンプルマネジメント代表取締役/中小企業診断士



たのです」

担当者の言うとおりで。中小企業に対して、廃業の手段や知識を伝えることは、コロナ禍にあってなおのこと重要だと、私も考えていた。セミナーを引き受けることにした。

2. コロナ禍で休廃業が急増

ここで少し、現実を見ておこう。表は、休廃業の推移である。2013年からの統計によると、2015年までは3万件台で推移してきた。

しかし、2016年からは後継者不足が大きな要因になり、休廃業4万件台に増加したと言われる。それが2020年に入り、ほぼ5万件にまで増えた。新型コロナが大きく影響していると考えられるであろう。これからさらに新型コロナによる資金繰りのひっ迫などが引き金となって、事業承継問題のみならず、休廃業が増加するであろうことは容易に想像できる。

資金調達に関わるコンサルタントにとって廃業支援は、一つのメニューとして懐に入れておくべき大切な知識、知見である。

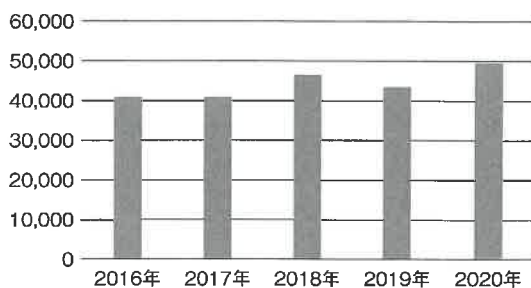
さて、私は悩んだ。構成、資料作りである。個別の相談であれば、密室の会議となる。しかしながら、オープンセミナーでどこまで話をして良いものやら考えあぐねた。聞き手に配慮した話し方も求められるし、そもそも聞き手にもさまざまな立場の人がいる。加えて、今回はオンラインでの

1. 今、廃業支援が求められている

コロナ禍により進むであろう廃業について話したい。昨年末に、とある公的機関より廃業についてのセミナーの打診を受けた。

「我々の仕事は、中小、小規模事業者の事業を支援することにあるのですが、今回の事態を経営者の生活、家族のことまで踏み込んで考えてみたときに、廃業という選択肢は外せないと思ったのです。本来は廃業を防ぐのが仕事。しかし、廃業の仕方や取り組みをまったく知らずで自己破産、家を追い出されるといった状況が起こるかもしれないと知りつつ何もしないとはいかない。コロナ禍が巻き起こす可能性がある、知識のなさによる突然の悲劇を少しでも防ぐことができればと考え

図表 休廃業・解散年次推移



出典：東京商工リサーチ公開資料（2021年1月18日）

開催である。丁々発止が利かない環境下で、今までにない想像力が求められた。

3. 廃業支援を行う前に押さえるべき視点

廃業支援——極めて神経を使う業務である。人生をかけて行ってきた事業や商売から手を引き（きつい言い方をすれば、捨て）、新たな人生に歩んでいくことを支援する。ここで、廃業支援の知識やノウハウに入る前に、押さえておかなければならない重要な視点をお伝えしておく。

(1) 債務

廃業の話が出てきたとき、真っ先に話題に上がるのは「債務」である。返せる範囲内の借入れの場合、コンサルタントに相談する必要もなく、税務的な対応をどうするかで話は大方済む。しかし、取引先や金融機関に債務が残っている場合には、これらにどのように対処するかが最も肝心な事項となる。

特に、金融機関からの借入れについては、状況によっては相続にまで関わる。対処法については次号で述べるが、廃業支援においては債務をいかなる形で収束、もしくは先送りさせるかが重要になる点をよく理解しておいてほしい。

(2) 廃業後の生活

次に問題として出てくるのが、経営者の「廃業後の生活」である。廃業することは、仕事を失うこと、すなわち、収入源がなくなることを意味する。したがって、廃業後どのように生活するのか、もっと言えば、生活費をどのように稼ぐのかまで、事前に経営者と話を詰めておく必要がある。

サラリーマンであれば、失業保険をもらってということになるものの、自営業者や会社経営者はそうはいかない。年齢によっては年金との兼ね合いも出てくる。年金で生活ができる時期まで廃業に踏み込まず、他の手段で事態を先送りするとい

う選択肢も考えておかななくてはならない。

ちなみに、私がお手伝いしたケースでは、夫婦で年金がもらえるまでにできる仕事を先に探しておいてから（このケースでは、ある業務委託の仕事であった）、廃業を進めたことがあった。このことで、経営者は気持ちにゆとりをもって対応できるのである。

廃業支援を行うコンサルタントとしては、生活支援にまで対応することはできないが、経営者の廃業後の生活を事前に検討し、その生活の道筋が見えるようにしておくことは必須要件である。

(3) 家族

最後に、家族の問題を挙げておく。これも否応なしに、当然として関わってくる問題である。家族構成によって、さまざまな問題が発生することを予見しておく、また、十分に情報を集めておき、経営者と話をしておくべき事柄である。

たとえば、経営者が60歳前後で介護が必要な両親が同居しているようなケースにおいては、住まいの確保が非常に大切な要件となる。自宅を手放すような廃業の手法をとりやすく、経営者もこの一点といった気持ちで廃業に向かってくる。

また、夫婦間の軋轢に出くわすことも考えておくべき視点である。話をもらった段階では、経営者の夫婦間は「せいぜい隙間風程度」と思っていたら、途中からコンサルタントも骨肉の争いごとに巻き込まれてしまうようなケースも出てくる。

お金の問題は怖いところだ。距離感をどのように保つのか、入り口で慎重に見極めつつ、細心の注意を払って対処していくことが求められる。

さて、セミナーだが、私はアイスブレイクとして最新のコロナ対策施策を案内し、前半は事業再生の基本について話した。本題の廃業に関しては、中小、小規模事業者が取り組みやすい手立てを4つほど紹介し、基本的な取り組み手順と、廃業時に最も気になる自宅の取り扱い、まとめは廃業に