

事業承継時の経営者保証問題

資料 4

株式会社アテナソリューション
代表取締役 立石裕明

<プロフィール>

- 1963年、淡路島の温泉旅館の三代目として生まれる。
- 大阪芸術大学 芸術学部美術学科専攻科 修了
- (株)アテナソリューション代表取締役、(社)小規模企業経営支援協会理事長
- 中小企業基盤整備機構全国本部・よろず支援拠点全国本部地域支援ネットコーディネーター
- 中小企業大学校講師
- (社)日本知的資産プランナー協会理事、NPO関西事業再生支援センター理事など公職多数

- この数年間で、中小企業・小規模事業者向け講演、研修、経営相談を47都道府県で1,000回以上行ってきました。その場の生の声を集めたものです。
- 私自身、旅館の息子であり、事業承継、第二創業をしました。また、阪神淡路大震災にて被災し、経営者保証については、様々なシチュエーションでの実体験があります。
- それらの観点から、以下の検討課題が考えられます。

☆ 中小企業・小規模事業者と金融機関とのコミュニケーションをサポートする仕組み作りが急務

- 経営者に交渉力が乏しい。たとえ、経営状況が良くても、そもそも交渉できるという発想の無い経営者も多い。特に、地方であれば、地域金融機関同士の競争原理が働きにくいこともその要因。
- 私自身が経営者として、銀行交渉時に、頼れる税理士やコンサルタントの方に同席頂いたことは、ありがたかった。しかしながら、大半の経営者は、この状況にはなく、金融機関の都合で進められてしまう。税務署との交渉時には、税理士、会計士の方がいることと比較すると、この違いは大きい。
- 小規模事業者の多くは、顧問税理士がいない（商工会議所、商工会に頼っている）ので、日々、伴走支援を行いマル経融資等で能力を養ってきた商工会議所・商工会の経営指導員の方々が、金融機関とのコミュニケーションをサポートする役目を担っている事例は多くある。人員を増やして、更に強化できないかと考える。
- しかしながら、その場合の課題として、小規模企業振興基本法制定以来、業務多忙となっていることが懸念される。
- よろず支援拠点等の支援機関の活用も考えられるが、ハードルが高い。

☆ 経営者保証についての生の声

- ある旅館の息子(後継者)は、「あなたの人生は、お父様の借金を返済することです」と銀行から言われた。その息子は、そんな人生は嫌なので、事業承継をしなかった。
- 事業承継時、経営者が息子に変わったにも関わらず、何らかの理由を言われ、前経営者の保証を残したまま、息子も保証しているという事例は多い。父親が亡くなった場合は、母親とセットで保証を迫られる事例も、よく耳にする。
- 事業承継時、兄弟全員の保証を要求された。それにより、事業承継が進まなかった。
- 第3者への事業承継時、経営者保証について、承継者の奥さんが反対して進まなかった事例は多い。
- 財務諸表を見ると、残債務額以上に、担保・保証を取られており、その交渉能力がないため、金融機関の都合の良いようになっているが、それすら気づいていなかった。

☆ 経営者保証ガイドラインの明確化

- 基本概念として、債権者保護に立脚していることは理解できる。
- しかしながら、それが強すぎて、金融機関が担当者レベルでの保全に過度に走り、返済能力の如何に関わらず保証をとるという事例が多い。それにより、喫緊の課題である事業承継や、再チャレンジにも悪影響を与えている。
- 銀行交渉の現場では、銀行により、解釈が大きく異なることを実感している。バンクミーティングにおいても、力の強い銀行の解釈が基準となってしまうこともある。
- 客観的であり、明確な基準作成が必要ではないか？それが無いと、交渉すら出来ずにいる経営者が多い。
- ユーザーである中小企業の視点に立って、金融機関の取組状況の「見える化」が必要ではないか？

以 上