

経営者の皆様に、次への視野(スコープ)を。
毎月、かんぽ生命がお届けします。

かんぽスコープ

Vol.84

経営時流

投資ファンドを経由して。 いったん株を売却し、 事業承継の「時間」を稼ぐ。



「事業承継は時間との戦いです」と語る法田氏。

親族内の後継者不在により、近年、事業承継の主流*になりつつある親族外承継。しかし、内部昇格や外部招聘、企業売却の中でそれが最適を見極め、準備するためには時間が必要です。その「時間稼ぎ」の手段として、投資ファンドを活用する方法を紹介しましょう。中小企業オーナーの事業承継を支援する投資ファンドでは草分け的存在である、日本プライベートエクイティ株式会社(以下、JPE社)の法田真一社長にお話を伺いました。

事業承継を専門とする投資ファンド。

JPE社は事業承継・再編を専門とする投資ファンドの運営会社。ファンドと聞くと、利益のみを追求して企業買収・売却を行う、いわゆる「ハゲタカ」と敬遠する人もいるだろうが、同社のイメージはそれと

は程遠い。オーナー経営者から株を譲り受け、その企業に役員として入り、他の役員や従業員とともに企業価値の向上に奔走。そして、企業にとって最適な承継先を見つけて株を譲渡する。買収ファンドではなく、次世代へとつなぐ、いわば「承継ファンド」だ。

「親族に継ぐ人がいないが、事業会社に売つたら企業の色が失われ社員も戸惑うのではないか、相談に来るのはそんな危惧をもった経営者。それぞれのご要望と企業の状況に合わせて、より良い事業承継の形を模索するのです」

同社が株を譲り受けた企業の経営権をもつのは3~5年。組織体制の整備や経営指導を行うこの間が、企業にとっては事業承継の猶予期間となる。

「最終的に株式を上場する場合もありますが、多くは企業文化を尊重してくれる事業会社にバトンタッチします。でも最近増えてきたのは、親族外の幹部が後継社長となつて我々と一緒に会社を切り盛りした結果、経営者としてやっていける自信もち、自らが株を買い取つてオーナー社長になる、というケースです」

(株)ワタナベの事例に 新しい承継の姿を見る。

そのひとつが株式会社ワタナベの事例だ。同社は1990年に渡邊英作氏が創業した金属板金加工の会社。設立20年を機に渡邊氏は勇退を考え事業会社への売却を検討したが、「他社の傘下に入れば技術流出の恐れがある」と見送り、思い悩んだ末、JPE社に話を持ち込んだ。

「渡邊さんは、自分が退いたあととも会社のさらなる発展を望み、新工場建設を計画していました。財務内容は健全で、事業も堅調だったため引き受け可能と判断し、工場建設のご要望にも応えると約束して株の買い取りを決めました」

新社長に就任したのは当時工場長から専務に昇格して間もない松井宏伊氏。長年一緒にやってきた渡邊氏の指名だ。

「それまで経営に携わってこなかったご本人にとっては青天の霹靂だったでしょう」と振り返る法田氏。新社長をサポートすべく細部にわたる経営指導を行いつつ、財務を任せられる人材を社外から採用し、松井氏が経営を学びながら安心して会社の

新社長の松井氏からJPE社に贈られた感謝状。



舵取りができる環境を整えた。さらに、設備投資や新規取引先の開拓、新卒採用の強化など経営規模の拡大にも会社と一体となって取り組んだ。

そしてJPE社が参画してから約4年後、松井氏は地元金融機関の融資を受けて株の買い取りを決断。ついにオーナー社長となった。

「松井社長は、4年間で経営者に変まりました。もともと、その素質と能力があり、渡邊さんは見抜いていたのだと思いますが、企業として自立の道を選んでくれたのは嬉し



ワタナベの新たな出発を象徴する新工場。材料供給や加工後の搬出を自動で行うローダシステムなどの最新設備が導入された。

日本プライベートエクイティ株式会社
〒102-0073 東京都千代田区九段北1-14-21-6F
☎03-3238-1726 <http://www.private-equity.co.jp/>

※「2014年中小企業白書」によると、親族外承継は60%弱に伸長している。

「かったですね」と法田氏は微笑む。

松井氏が株式を買い取った際の売上は、JPE社が参画した当時より2割ほど伸びており、その後も業績が順調に推移しているのは、経営基盤が確立したことの表れだ。

事業承継における「三方良し」を追求。

さて、投資ファンドを活用する際の費用について尋ねると、「一切かからない」との答え。JPE社は、取得した株を売却したときの差益のみを収益としているからだ。だからこそ、会社の成長と企業価値の向上に同社は真剣に取り組むともいえる。

「事業承継を望む会社と当社、そして最終的に株を買い取る人または会社が「三方良し」の結果を得られる、それがこの事業の社会的な価値であり、また醍醐味でもあるのです」

ただし、JPE社が株を引き受けるのは、相談される案件の1割未満だという。本当に「三方良し」が実現できるか、財務内容や事業の将来性をシビアに審査してから投資を決定する。費用が発生しないのは会社にとってはありがたいが、投資ファンドを簡単に活用できるわけではないことも知っておいてほしい。

「事業承継問題を解決する選択肢はひとつではないので、手遅れにならないうちに、まずは行動あるのみ。社員のためにもあらゆる可能性を探るべきです」と法田氏は力説する。

円滑な事業承継へ向けて準備は始めていますか？

後継者が困らないように、そして存分に力を発揮できるように、事業承継へ向けた環境を整える。

「事業承継のタイミング」と「準備の目的」

に応じて、必要になる資金の備え方を考えます。



ぜひご覧ください

マンガで楽しく、分かりやすくご案内しています。

かんぽビジネスライブラリ
「事業承継のために」の巻

資料をご要望の皆さまへ

ご覧の資料をお届けします。
ご要望の方は、お手数ですが、かんぽ生命保険の最寄りの支店までご連絡ください。



がん治療最前線

免疫の司令塔「樹状細胞」発見



文=阿部博幸

医療法人社団博心厚生会アベ・腫瘍内科・クリニック理事長。臨床内科専門医、労働衛生コンサルタント、著書に『がんで死なない治療の選択』ほか多数。

免疫システムの司令塔「樹状細胞」

脾臓の免疫細胞を研究していたロックフェラー大学のスタインマン教授は、顕微鏡下に今までに見たこともない細胞を発見しました。その細胞は木の枝のような突起を伸ばしている姿から「樹状細胞」と名づけられ、1973年にこの細胞に関する最初の論文が発表されました。私たちの体にはがんと闘う免疫という仕組みが生まれ備わっていますが、樹状細胞は、免疫システムで活躍する免疫細胞として非常に重要な役割を果たしていることがこの研究によって解明され、スタインマンにはその功績により2011年にノーベル生理学・医学賞が授与されました。

樹状細胞の特徴は、がん細胞を見つけると細胞内に取り込み分解して、その一部を攻撃の目印として細胞表面に提示する

能力(抗原提示能)がとても優れていることです。このような貪食細胞はほかにも存在しますが、その能力は樹状細胞の100分の1程度で、それゆえ樹状細胞は「免疫システムの司令塔」といわれています。免疫細胞にはがん細胞への攻撃を担当する細胞、これらの細胞の活性化や増殖を支援する細胞などが存在しますが、樹状細胞という司令塔が存在することで免疫システムが機能し、互いに連携しながら日夜がん細胞と闘うことができます。

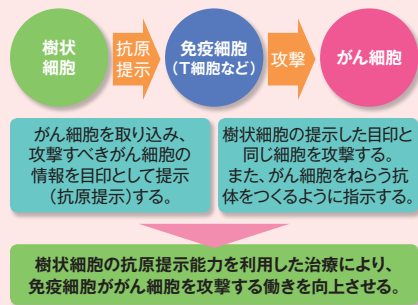
期待される「樹状細胞ワクチン」

樹状細胞の役割が解明されたおかげで、「樹状細胞ワクチン」のがん治療への応用が始まっています。スタインマン自身も膵臓がんになり、自身で開発した樹状細胞ワクチンにより4年間も延命しました。早期発見が難しく難治性がんといわれる膵

臓がんに対して、自ら樹状細胞ワクチンの有用性を示したのです。

2010年にはアメリカで前立腺がんに対する樹状細胞ワクチンの効果が証明され、日本でも国の認可を受けて最先端の治療法として広まりつつあります。その詳細については次号で紹介しましょう。

樹状細胞の働き



(注) 記事中に記載の法令や制度等は取材当時のもので、将来変更されることがあります。詳細につきましては、各専門家にご相談いただきますようお願いいたします。