

# 清算・廃業を希望する先への対応も押さえておこう

● 清算・廃業の相談を受けるうえで知っておきたい対応時の留意点やアドバイスのポイントを解説する。

黒木 正人 飛騨信用組合 常務理事

**営業店**では前向きな事業承継ばかりが目がいきがちだが、実際は清算・廃業に導かざるを得ない取引先もある。本稿ではそんな「後ろ向きな相談」を受けることを想定し、営業店担当者として身につけておきたい知識とアドバイス法を解説したい。

## 清算・廃業に至る社長の気持ちも汲んで対応する

2017年版『中小企業白書』では、廃業に関する検討状況および課題が示されている。まず、「廃業の意向は、個人事業者で最も高く26%にのぼり、小規模法人が7・9%と、小規模事業者（小規模法人と個人事業者）ほど廃業する意向を持っている割合が高い傾向にある」とあり、なんと個人事業者の4人中1人に廃業の意向があることが分かる。

小規模法人での廃業を考える理由のトップ5は「業績が厳しい」「後継者を確保できない」「会社に将来性がない」「もともと自分の代限りでやめるつもりだった」「高齢のため（体力・判断力の低

下）。個人事業者では「もともと自分の代限りでやめるつもりだった」が2位にきている。

特に営業店担当者は、個人事業者に清算・廃業の話をする場合には、ストレートに聞くのではなく、「もともと自分の代限りでやめるつもりだった」と言わざるを得ない社長の気持ちを汲み取って展開することが重要なポイントである。相手を思いやる気持ちを持つことができれば、話題を問わず信頼関係が築きやすくなる。

小規模法人が実際に廃業するうえで問題になりそうなこととして挙げたトップ3が「廃業後の生活費の確保」「借入れなどの負債の整理」「商店街など地元の活力低下」であるのに対し、個人事業者では「廃業後の生活費の確保」「廃業後の自分の生きがい」「借入れなどの負債の整理」となっている。個人事業者からの後ろ向きな相談に応じる場合は、心情を気遣う必要があると分かるだろう。

一方で、廃業意向の相談相手として、「取引金融機関」は小規模法人で4位・個人事業者で5位と

下位にある。ここから「金融機関には廃業の相談がしにくい・敷居が高い」との実感があることが見て取れる。営業店担当者が廃業の相談を持ちかけられたら、それは社長の「意を決しての相談」と思っ、精一杯の対応をしたい。ちなみに金融機関以外の主な相談相手は「商工会・商工会議所」「親族、友人・知人」「顧問の公認会計士・税理士」「他社の経営者」「取引先の経営者」である。

## 継続・承継の可能性も探り外部機関の活用を検討

清算・廃業のニーズがあったとしても、まず求められるのは、可能であれば事業の継続、もしくは円滑な事業の引継ぎである。

日本政策金融公庫総合研究所「中小企業の事業承継に関するインターネット調査」（16年2月）によると、廃業予定企業であつても、約3割の経営者が「同業他社よりも良い業績をあげている」と回答し、今後10年間の将来についても約4割の経営者が「少なくとも現状維持はできる」と回答して

いる。これは、廃業を口に出している経営者であつても、事業の継続や引継ぎの可能性があるなら、そちらを選択するケースがあることを示唆している。

小規模事業者が事業の引継ぎを検討するために必要な支援や解決策は、「後継者の確保」と「本業の強化・業績改善」である。この点が解決されれば、清算・廃業に向かわなくても、円滑な承継が可能となる。

「本業の強化・業績改善」であれば、金融機関として外部機関・外部専門家を活用しながらある程度の支援は可能である。しかし、「後継者の確保」を金融機関単体で手伝えることは難しい。小規模事業者であれば、「事業引継ぎ支援センター」の紹介が妥当である。

同センターは、国が運営するM&A・事業承継の公的窓口で、中小企業経営者のサポート事業を行っている団体。特に第三者への会社（事業）の譲渡についての相談を得意としており、円滑な事業のバトンタッチの支援をしている。公的窓口なので、企業規模で線

引きされることなく利用可能だ。全国47都道府県に設置されているので、小規模事業者からのこうした相談においては同行してみるのもよいだろう。

## ① パターンにより異なる清算・廃業への対応

清算・廃業には以下の3パターンがある。

- ① 会社の財産ですべての債務弁済ができる
- ② 会社と個人の財産ですべての債務弁済ができる
- ③ 会社と個人の財産を処分してもすべての債務弁済ができない

このうち大きくは、会社・個人

の資産をすべて売却して借入金や買掛金などの負債を全額返済できるか・できないかで、アドバイス内容が違ってくる。

債務を弁済するには資産を現金に変えなければならぬ。しかし例えば決算書上、現金・預金は簿価どおりでも、商品・製品・半製品・仕掛品などの在庫、建物・土地などの不動産、機械などの設備などを簿価どおりに現金化するのは困難だ。したがって、簿価ではなく実質かつ実態ベースで判断する必要がある。その意味では、財務に相当な余裕がなければ円満な清算・廃業は難しい。

## すべての債務弁済ができる事業者への対応

● 清算・廃業のための融資  
自主廃業に向けては支払いが先行するので、その資金を調達する必要があるので、そうした先には、買掛金決済資金、退職金などの人件費支払資金の融資を検討しよう。ただし、融資取引があり、経営状況がしっかり把握できている取引先でないといハードルは高い。ま

たその要件となるのは、直近の決算書・試算表で債務超過（簿価ではなく実質バランスで見ると）でないこと、つまり清算時に資産超過が見込まれることである。

清算・廃業を希望する旧知の取引先で、実態ベースで最終的に資産超過が見込まれるようなら、清算・廃業のための融資を検討してもよいだろう。ここでは外部専門家との連携による、廃業を前提とした経営支援も併せて行いたい。

## 清算・廃業後の生活への備えについてもアドバイス

小規模事業者として実際に廃業するうえで問題となるのが、廃業後の生活費の確保であることはすでに述べた。その清算・廃業後の生活を支える制度として「小規模企業共済制度」がある。

これは、小規模事業経営者を対象に、老後や事業停止時に備える積立制度。掛金の全額が所得控除になり、事業廃止時に受け取る共済金は退職所得扱いになるなど税務メリットが多いため、加入している事業者も多いだろう。将来、

