

平成 20 年 7 月 28 日

九州事業継続ブリッジ投資事業有限責任組合（愛称：九州ブリッジファンド）

佐賀銀行から 1 億円の出資受入を決定

ファンド総額 49 億円、九州の地銀 6 行体制へ

株式会社ドーガン・アドバイザーズ（略称：DA、本社：福岡市 代表取締役 森 大介）の 100% 子会社である株式会社ドーガン・インベストメンツ（略称：DI、本社：福岡市 代表取締役 森 大介）は、昨年 5 月に設立した、後継者問題に悩む地場企業の事業承継を支援するファンド「九州事業継続ブリッジ投資事業有限責任組合」（愛称：九州ブリッジファンド）のソリューション能力強化を目的とし、株式会社佐賀銀行からの出資受入を決定いたしましたのでお知らせいたします。佐賀銀行の出資額は 1 億円となり、これにより本ファンド総額は 49 億円となります。

本ファンドは、独立行政法人中小企業基盤整備機構（中小機構）の「がんばれ！中小企業ファンド（事業継続ファンド）」のスキームによるもので、ファンド総額 49 億円のうち、有限責任組合員として中小機構が 1/2 程度を出資し、残りを九州の有力地銀 6 行（鹿児島銀行、佐賀銀行、十八銀行、筑邦銀行、西日本シティ銀行、肥後銀行）[50 音順]と無限責任組合員である DI が出資を行っております。

事業承継問題を抱える九州の中小企業を対象にハンズオンにて長期的な企業価値の向上を支援しており、現時点までにおいて、2 件の投資を実行しております。（次葉ご参照）

佐賀県のリーディングバンクである佐賀銀行が本ファンドに参画することで、九州域内における事業承継ニーズの発掘及び問題解決においてのソリューション能力をより一層向上させ、ファンド運営のさらなる活性化に繋げることが出来るものと思料しております。



■「事業継続ファンド」について

当ファンドは、優れた技術やノウハウを持ちながら、後継者不在等により、新たな事業展開が困難になっている中小企業の事業継続を支援し、九州経済を活性化させることを主な目的とする地域特化型のバイアウトファンドです。支援方法として、オーナー等からの株式取得により経営権を一時取得し、各種ハンズオンにより後継者不在等の問題の解決や、中小企業の経営の向上に繋がる新たな事業展開を支援することで、円滑な事業承継を実現します。

当ファンドの特徴は、以下の通りです。

- ・ 後継者不在等により、新たな事業展開が困難になっている九州を対象とした中小企業の事業継続を支援するファンドです。
- ・ 有限責任組合員（資金スポンサー）として、独立行政法人中小企業基盤整備機構のほか、鹿児島銀行、佐賀銀行、十八銀行、筑邦銀行、西日本シティ銀行、肥後銀行が参画する九州の有力地銀による共同出資事業です。

■ 「九州事業継続ブリッジ投資事業有限責任組合」概要

ファンド総額	49 億円
ファンド設立形態	投資事業有限責任組合
無限責任組合員	・ 株式会社 ドーガン・インベストメンツ http://www.dogan.jp/
有限責任組合員 (五十音順)	・ 中小企業基盤整備機構 http://www.smrj.go.jp ・ 鹿児島銀行 http://www.kagin.co.jp/ ・ 佐賀銀行 http://www.sagabank.co.jp/ ・ 十八銀行 http://www.18bank.co.jp/ ・ 筑邦銀行 http://www.chikugin.co.jp/ ・ 西日本シティ銀行 http://www.ncbank.co.jp/index.html ・ 肥後銀行 http://www.higobank.co.jp/
投資対象	主な拠点が九州圏内（九州各県・山口県・沖縄県）にあり、優れた技術やノウハウを持ちながら、後継者不在等により、新たな事業展開が困難になっている中小企業 (業種・業歴不問)
主な投資形態	・ 株式（普通株・優先株）・持分新株予約権 ・ 社債 ・ 新株予約権付社債 ・ その他の有価証券 ・ 金銭債権 ・ 匿名組合出資の持分 ・ 不動産投資の受益権
組合の存続期間	10 年（但し、3 年を限度に延長可）

[*]「がんばれ！中小企業ファンド（事業継続ファンド）」出資事業は中小企業庁にて、新たに実施された中小企業支援施策であり、同庁が所轄する（独）中小企業基盤整備機構が実施機関として、ファンド総額の1/2を上限に出資を行い、目利き能力や販売ネットワークを有する民間パートナーとともに投資ファンドを組成し、投資先の経営実態に即した資金供給と踏み込んだ経営支援により、後継者不在等の問題の解決や、中小企業の経営の向上に繋がる新たな事業展開を支援する事で、円滑な事業承継を実現する為のものです。<http://www.smrj.go.jp/keiei/jigyoukeizoku/index.html>

■九州ブリッジファンドスキーム図



■投資実績

- ・ 第1号：YOCASOL 株式会社（福岡県大牟田市 代表取締役 西堀考雄）
事業内容：太陽電池モジュール製造・販売
URL：<http://www.yocasol.com/>
- ・ 第2号：未公表
事業内容：印刷業、紙及び紙工品の販売

■名称「九州ブリッジファンド」（仮称）名称の由来

「九州ブリッジファンド」（仮称）のブリッジ（BRIDGE）は、企業の現経営者と後継者との架け橋として当ファンドを活用して欲しいという熱い思いを、

Kyushu Business Renewal Investments for Development Growing Economy Fund

（九州の経済成長を発展させることを目的に、事業継続案件に投資するファンド）

と表現し、その頭文字から「九州ブリッジファンド」（仮称）と命名致しました。

・この件に関するお問い合わせ

（株）ドーガン・インベストメンツ <http://www.dogan.jp/>

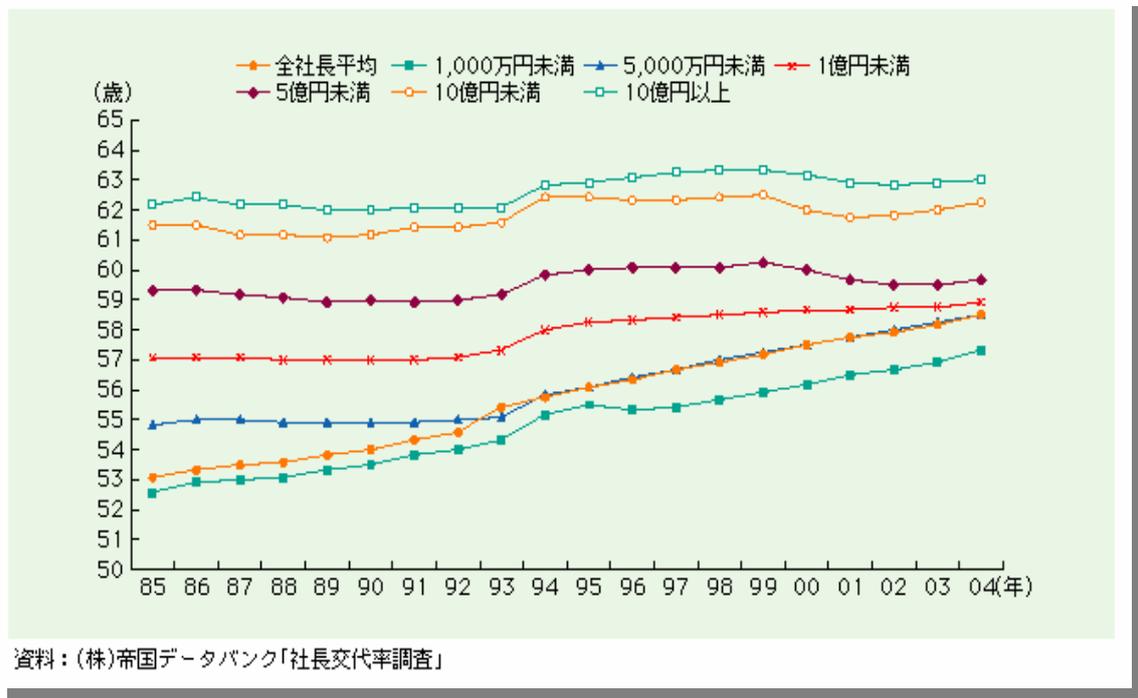
〒810-0041 福岡市中央区大名2丁目4-22

TEL：092-739-2311（担当：渡辺） FAX：092-739-2317 E-mail：watanabe@dogan.jp

【本件参考資料(1/2)】

添付資料① 代表者の平均年齢

○中小企業の代表者の高齢化が、我が国の企業全体の代表者の平均年齢を押し上げている。



【本件参考資料(2/2)】

<2006年度中小企業白書、要点9「年間7万社が後継者不在で廃業」より抜粋>

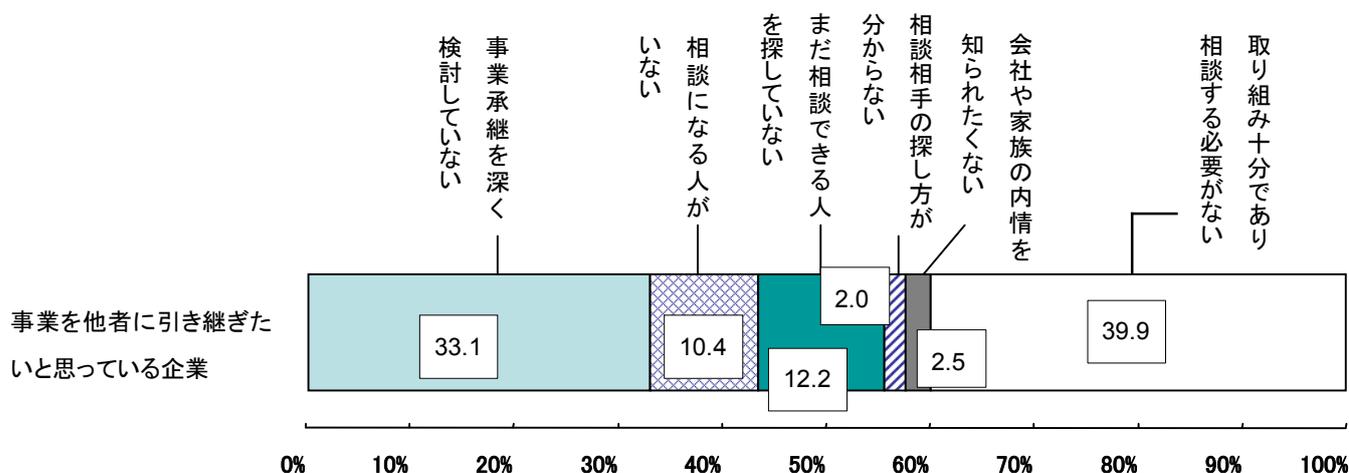
◇中小企業の後継者不在が経済に与える影響

三菱UFJリサーチ&コンサルティング(株)が行った承継アンケート(「事業承継」「職業能力承継」アンケート調査)によれば、「自分の代で廃業したい」と回答した企業のうち24.4%は「適切な候補者が見当たらない」ことが第1の理由である。この数値を前提とすれば、年間廃業社数約29万社のうち、約7万社は「後継者がいない」ことを理由とする廃業と推定され、これだけの雇用が完全に喪失された場合を仮定すると、失われた従業員の雇用は毎年約20万人から35万人以上にのぼると推定される。

◇中小企業経営者の抱える事業承継問題

「事業承継アンケート」によると、自分の後も何らかの形で事業を承継させたいと考えている経営者は全体の95.1%いる。そのうち、「後継者をすでに決めている企業」は44.0%、「後継者を決めていないが候補者がいる企業」は37.1%、「後継者の適当な候補者もない企業」は18.9%となっている。財務状況との関連でみると、事業承継を希望する企業のうち57.0%は資産超過であり、28.5%は債務・資産が均衡している。14.5%の企業は債務超過状態であり、業況が厳しい中でも事業を継続させたい、あるいは事業をやめられないと思う企業があることもうかがえる。

図1：事業承継について誰も相談していない理由（経営者年齢 55 歳以上）～引退時期が近づいている 55 歳以上の経営者で事業承継希望がある企業でも、33.1%は事業承継について深く検討していない～



資料：三菱 UFJ リサーチ&コンサルティング（株）「事業承継」「職業能力承継」アンケート調査（2005 年 12 月）

（注）1. 経営者の年齢が 55 歳以上の企業のみ集計している

世代交代の時期に直面している経営者は、どの程度の備えをとっているのだろうか。事業承継に関して「誰かに相談している」経営者は 44.2%と半分にも満たない。誰にも相談しない理由として、33.4%の経営者が「十分に準備しており相談する必要がない」とする一方で、40.3%が「事業承継について深く考えていない」と回答しており、事業承継自体に対する認識の低さがうかがえる。とくに、図1で示したように、55 歳以上の経営者に限ってみても、「事業を何らかの形で他者に引き継ぎたい」と思っているにもかかわらず「事業承継について深く検討していない」と回答した企業が 33.1%もある。経営者が引退時期を迎えつつある中、十分な準備が進んでいないことが危惧されるところであり、今後数年のうちに深刻な事業承継問題が生じる可能性がある。

また、後継者が決定している企業で、実際に代表者交代に向けての準備状況をみると、「十分に準備している」とした企業の割合が 20.1%にとどまっている。一方、「不十分だが準備している」64.0%、「何もしていない」15.9%となっており、後継者を決定しても事業承継の準備が不十分であるという企業が 8 割近くを占めている。

現時点で適切な候補者がいない企業において、後継者が見つからなかった場合に事業を廃業するか売却するかを確認したところ、「事業の売却」よりも「廃業」を選ぶとした企業は 17.9%ある。経営者の年齢別にみると、55 歳以上では 22.7%、55 歳未満では 8.9%であり、55 歳以上の経営者でその傾向は高い。年齢が高くなるほど、事業売却や M&A（企業の買収・合併）に抵抗感を感じる経営者が多いことが見てとれる。