



「レジリエントファミリーエンタープライズ」シリーズ

流動性に関する選択肢が ファミリービジネスの繁栄を可能にする

近年の歴史上、もっとも困難であるといわれる時期を経て、世界中の多くの企業では業績の見通しが改善してきています。朗報としては、新型コロナウイルス感染症後の世界で目標を達成するために必要な資金調達、それほど難しくないと、ということでしょう。流動性を確保するための選択肢が十分にあるからです。

一年前は、世界金融危機以降、社債がもっとも売却された後で、債券市場が機能し続けるように各国の中央銀行や政府が相当な労力を費やしていました。資金源を完全に断られた企業もあり、これらの企業は、コロナ緊急支援策を頼らざるをえない状況でした。

新たな時代

話を2021年の半ばまで進め、現在の資金調達環境を見てみると、資金を調達したいと考えている民間のファミリービジネスに多くの選択肢が用意されています。まず、銀行においては、貸倒引当金を削減することができたことから、その浮いたお金を運用する機会を待ち望んでいます¹。変動金利ははまだ過去最低の水準に近いと、民間企業の主な資金調達手段が再びビジネスに開かれています。

次に、公的債券市場では、昨年、連邦準備銀行やその他中央銀行が信用補完してくれるようになった後で、急激に回復しました。コロナ危機の真ただ中にあっても、もっとも苦境に立たされた業界の借手は、新たな社債を発行することで資金を調達することができました。また、その利率も他の代替となる資金調達源と比べて有利なものでした。今年も社債は引き続き売り手市場で、企業は利率を大幅に引き上げることなく、債務を増加させることができます²。

他方の公債基金についても、2020年に従来の金融業者だけでは不足していた部分を一部穴埋めした後も、引き続き、いつでも利用可能な状態にあります。異例の事象や市場外機会への投資に目を向けた特例基金は、経営危機企業の債務やメザンファンドとほぼ同レベルにまで成長しました。大半の市場で継続的な回復の波に乗ろうと、現在では多くの貸付基金が「信用機会」としてブランドの再構築を行っています³。

多くの未公開株式投資会社は、パンデミック発生前は過去最高レベルの手元資金を有していたところ、コロナ禍ではより慎重になり、既存

のポートフォリオにある投資先の財政状態を強化することに重点を置くようになりました⁴。投資家が未公開株式投資会社に新たな資本をつぎ込み続けている今、ファンドマネジャーは、その資本を新たな機会に投入すべきだ、という圧力の高まりにさらされています。

ファンドマネジャーは、立ち直った法人のストラテジックバイヤーとのせめぎ合いだけでなく、近い将来に上場を目指している民間企業にとって注目の資金調達先である特別買収目的会社との競争にも直面しています。

流動性が高ければ より多くの選択肢を得られる

資金調達に際して興味をそそる状況があれば、ファミリービジネスは、資金を得て、コロナ後の世界で成功できるポジションにつける機会を得られるかもしれません。本シリーズの他の記事でも言及しているとおり、ファミリービジネスの経営者は、パンデミックの発生を契機に、自社の目的を見直し、従業員や顧客との結束力を高め、市場で競争力を保つためには何が必要かをより長期的な目線で考えています。

また、ご存知のとおり、多くのファミリービジネス

スの経営者が、すでに、そのような計画を変革に向けた資金投入に振り向けています。ファミリービジネスが大半を占める民間企業を対象としたDeloitte Privateによる最新のグローバル調査では、どの地域においても、経営者はコロナ危機を契機と捉えて、自社ビジネスのほとんどすべての側面を変革を加速化させています。

変革に向けた資金投下の中でも、自社のサブライネットワークを強化して、市場を拡大させるため、テクノロジーへの投資を増やしてデジタル化を推進し、新たなパートナーシップや提携を模索し、機会を追求しています。しかし、多くの企業が組織としてのレジリエンスを高めることにおいては、まだ実現できておらず、調査対象者の大半が、変革のまだ道半ばであるか、取り掛かったばかりであると回答しています⁵。

資本市場の現状は、多くのファミリービジネスが自社の変革を推し進めるために必要な資金を得て、目標を果たすことができることを示しています。一方、ファミリーにおいては、十分な流動性を確保できる、この新しい時代を活かすことも検討し、自分たちの将来像について真剣に話し合うべきです。今が資本に代わる何かを検討すべきときなのかもしれません。

多くのファミリービジネスの経営者が、コロナにより、物事を明確化するようになりました。コロナ危機を契機に、変革に向けて資金を投下し、変革を加速化させ、将来を見直しました。幸いなことに、流動性が確保できる現状には、多くの資金調達手段があります。ファミリービジネスにとっては、最大の目標を実現するために必要な資本を得るのに今ほど良いタイミングはないかもしれません。

注釈

1. [Forecasting the performance of the US banking industry](#). Deloitte Insights, 2021.
2. [Private companies and COVID-19: Accessing the debt markets during and after the crisis](#). Deloitte Insights, 2021.
3. *Ibid.*
4. Charlie McGrath, "What private equity's record dry power haul means for the industry." Prequin blog, April 7, 2021.
5. [Global perspectives for private companies](#). Deloitte Private, 2021.

グローバルファミリーエンタープライズリーダー

William Chou

Partner
Deloitte China
wilchou@deloitte.com.cn

Andrea Circi

Partner
Deloitte Italy
acirci@sts.deloitte.it

Michelle Osry

Partner
Deloitte Canada
mosry@deloitte.ca

Walid Chiniara

Partner
Deloitte Middle East
wchiniara@deloitte.com

Wendy Diamond

Partner
Deloitte US
wdiamond@deloitte.com

Peter Pagonis

Partner
Deloitte Australia
ppagonis@deloitte.com.au

お問い合わせ

Deloitte Private Japan

email: dpj@tohmatu.co.jp

デロイト トーマツ グループは、日本におけるデロイト アジア パシフィック リミテッドおよびデロイトネットワークのメンバーであるデロイト トーマツ 合同会社ならびにそのグループ法人 (有限責任監査法人トーマツ、デロイト トーマツ コンサルティング合同会社、デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザリー合同会社、デロイト トーマツ 税理士法人、DT 弁護士法人およびデロイト トーマツ コーポレート ソリューション合同会社を含む) の総称です。デロイト トーマツ グループは、日本で最大級のビジネスプロフェッショナルグループのひとつであり、各法人がそれぞれの適用法令に従い、監査・保証業務、リスクアドバイザリー、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザリー、税務、法務等を提供しています。また、国内約30都市以上に1万名を超える専門家を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はデロイト トーマツ グループWebサイト (www.deloitte.com/jp) をご覧ください。

Deloitte (デロイト) とは、デロイト トウシュ トーマツ リミテッド ("DTTL")、そのグローバルネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびそれらの関係法人 (総称して "デロイト ネットワーク") のひとつまたは複数指します。DTTL (または "Deloitte Global") ならびに各メンバーファームおよび関係法人はそれぞれ法的に独立した別個の組織体であり、第三者に関して相互に義務を課しまたは拘束させることはありません。DTTL および DTTL の各メンバーファームならびに関係法人は、自らの作為および不作為についてのみ責任を負い、互いに他のファームまたは関係法人の作為および不作為について責任を負うものではありません。DTTL はクライアントへのサービス提供を行いません。詳細は www.deloitte.com/jp/about をご覧ください。デロイト アジア パシフィック リミテッドはDTTLのメンバーファームであり、保証有限責任会社です。デロイト アジア パシフィック リミテッドのメンバーおよびそれらの関係法人は、それぞれ法的に独立した別個の組織体であり、アジア パシフィックにおける100を超える都市 (オークランド、バンコク、北京、ハノイ、香港、ジャカルタ、クアラルンプール、マニラ、メルボルン、大阪、ソウル、上海、シンガポール、シドニー、台北、東京を含む) にてサービスを提供しています。

Deloitte (デロイト) は、監査・保証業務、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザリー、リスクアドバイザリー、税務およびこれらに関連するプロフェッショナルサービスの分野で世界最大級の規模を有し、150を超える国・地域にわたるメンバーファームや関係法人のグローバルネットワーク (総称して "デロイト ネットワーク") を通じ Fortune Global 500® の8割の企業に対してサービスを提供しています。"Making an impact that matters" を自らの使命とするデロイトの約312,000名の専門家については、(www.deloitte.com) をご覧ください。

本資料は皆様への情報提供として一般的な情報を掲載するのみであり、デロイト トウシュ トーマツ リミテッド ("DTTL")、そのグローバルネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびそれらの関係法人 (総称して "デロイト ネットワーク") が本資料をもって専門的な助言やサービスを提供するものではありません。皆様の財務または事業に影響を与えるような意思決定または行動をされる前に、適切な専門家にご相談ください。本資料における情報の正確性や完全性に関して、いかなる表明、保証または確約 (明示・黙示を問いません) をするものではありません。またDTTL、そのメンバーファーム、関係法人、社員・職員または代理人のいずれも、本資料に依拠した人に関係して直接または間接に発生したいかなる損失および損害に対して責任を負いません。DTTLならびに各メンバーファームおよびそれらの関係法人はそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。

Member of
Deloitte Touche Tohmatsu Limited

© 2021. For information, contact Deloitte Tohmatsu Group.



IS 669126 / ISO 27001