



**2017年6月の注目ディール:  
タカタが KSS をスポンサーとして民事再生手続きを開始**

2017年7月12日

**民事再生法並びにチャプターイレブンの申請**

エアバック問題によって長期にわたり経営危機に直面していたタカタが6月26日に民事再生手続開始の申立てを行いました。同時に海外子会社12社は、米国連邦倒産法第11章(チャプターイレブン)に基づく再生手続開始の申立てを実施しています。同社によると今年3月末の負債総額は約3800億円とのことですが、自動車メーカー各社が肩代わりをしているリコール費用等を踏まえると約1兆7000億円と見積もられており、この負債総額は、製造業では戦後最大の規模となります。

今後タカタは、中国系米国自動車部品メーカーのキー・セイフティー・システムズ(KSS)をスポンサーとして、同社の傘下で再建を目指すことになりました。

**想定される再生スキームの概要**

再生スキームの詳細は再生計画の作成を待つこととなりますが、現時点で明らかになっていることをまとめると以下の通りとなります。

リコールの原因となったエアバックインフレーター製造販売に関する一部の資産及び事業を除き、タカタの実質的に全ての資産をKSSに1750億円(1,588百万ドル)で譲渡します。KSSから支払われる1750億円は、自動車メーカーからの請求に応じるための補償基金や優先弁済が必要な債務に充当した後、一般債権者への支払いに充てられることとなります。

KSSへの譲渡の対象外となるエアバックインフレーター事業は、チャプターイレブンの手続きによって設立される再編後のタカタ(RTK)に集約されます。RTKでは再生計画の管理者および監視委員会の監視の下、KSSとは独立して運営され、リコールに対する対応と顧客ニーズに合わせたエアバックインフレーターの生産が継続される予定です。

また、三井住友銀行より250億円(227百万ドル)を上限としたDIPファイナンスのコミットメントを得ているほか、日本の自動車メーカーからも民事再生手続期間中の資金繰り支援の提供につき合意を得ました。

一方、エアバックインフレーター事業以外の全てを取得するKSSは、全世界の従業員を現在と同条件で受け入れる計画で、統合の結果、世界23か国に6万人の従業員を擁する世界最大級の自動車安全部品メーカーとなります。当該譲渡の完了時期は、再生手続きの完了が見込まれる2018年の第1四半期の予定となっています。



## Topics / Insight

### これまでの経緯

タカタはシェア 2 割、世界第 2 位のエアバックメーカーとして、世界で 19 の自動車メーカーにエアバックを供給していました。同社のエアバックの不具合が初めて明らかになったのが 2004 年です。その後 2008 年にホンダが米国でリコールを届け出ました。しかしながら、その後も不具合は収まらず 2010 年には日本でトヨタ、日産、ホンダの各社がリコールを実施。結局、10 年にわたるリコールは累計で 1 億 2000 万台、費用は 1 兆 3000 億円にまで膨れ上がったとされています。

タカタは、2015 年 11 月に米国運輸省道路交通安全局による同意指令に合意した結果 70 百万ドルの民事制裁金を負うこととなったことに加え、2017 年 1 月には米国司法省との司法取引により、25 百万ドルの罰金と合計 975 百万ドル(約 1122 億円)の補償基金の拠出義務を負うことになりました。補償基金の内 850 百万ドルの支払期限が 2018 年の 2 月であり、6 月の民事再生手続き申立ては、ここから日程を逆算した結果です。

### オーナー企業のガバナンス

タカタは、TKJ という高田家の資産管理会社、高田重久会長とその母である暁子氏が全株式の約 6 割を握る典型的なオーナー企業です。これまでは安定した優良経営が続いていたため銀行借入も少なく、メインバンクの三井住友銀行主導の再建策策定も進めることが出来なかったと思われまます。オーナー家はぎりぎりまで私的整理を模索していた模様ですが、最終的には債権者間の調整が整わず、民事再生の道を選ばざるを得なくなりました。

また、これ程までリコールが拡大したのは、エアバックの異常爆発の原因特定が進まず、何度もリコールが繰り返されたことが理由として挙げられています。その根本的な原因となる問題は、タカタ経営陣の危機意識とガバナンスの欠如であったと考えられます。エアバック問題について、高田会長が表に出てきちんと謝罪と説明をする場面が殆どありませんでした。こうしたリーダーシップの欠如が放置されたことが、自動車メーカーと連携した対応を阻み、対策が後手に回った原因の一つとなったと言えるでしょう。

上場企業である以上は、オーナー経営者に対して「No」と言えるガバナンスの仕組みが必要であることを強く感じさせられます。

### <問い合わせ先>

ベネディ・コンサルティング株式会社

Mail: [info@benediconsulting.jp](mailto:info@benediconsulting.jp)

Web site: <http://benediconsulting.jp>