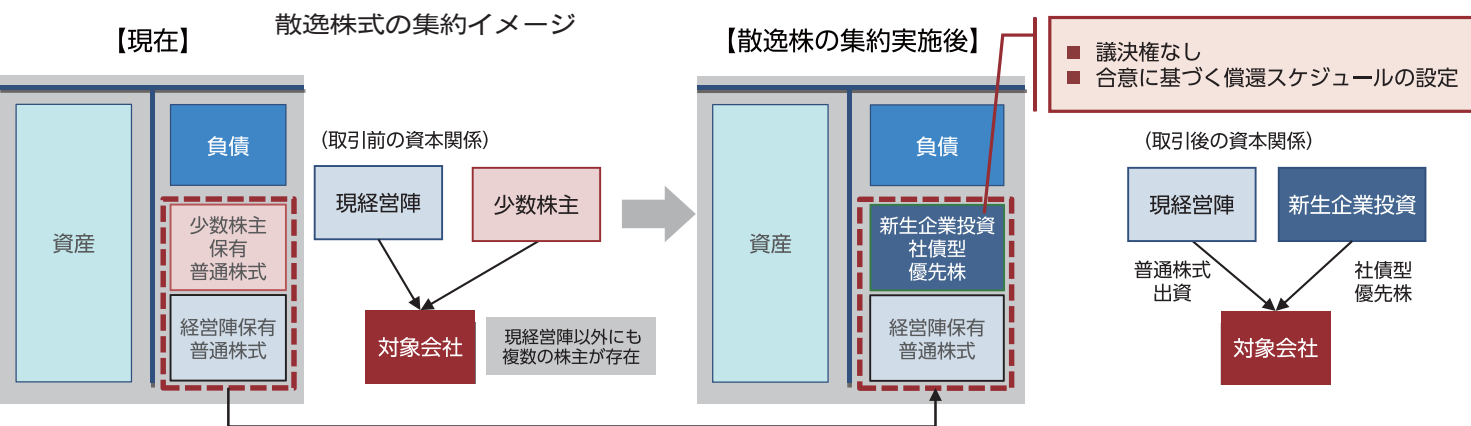


中堅・中小の事業承継支援

新生企業投資が 新ビジネス

新生銀行のグループ会社、新生企業投資（松原一平社長）が、中堅・中小企業向けの事業承継支援ビジネスを強化している。後継者不足に悩む中堅・中小企業をターゲットに、資金面だけでなく、次世代への経営体制の移行に伴う後継者育成や組織運営面での支援を行うのが特色だ。資本と経営の一体化は、スピーディーな事業展開に不可欠な要素。新生銀行グループが融資や債権投資でノウハウを蓄積してきた建設関連分野でも、新たな需要の掘り起こしにつなげる狙いだ。



スコープ 企業経営



「建設関連業は強みを発揮できる業種」と語る松原社長

中堅・中小建設関連業者には非上場の同族経営が多い。歴史を持つ地元の家族的な企業も少なくない。後継者不足に悩む中堅・中小企業が多いのは建設関連業に限らないが、同社は「強みを発揮できる業種」（松原社長）として、建設関連業者も取り組みの対象としている。

経営者が引退を決意した場合、社内に親族外の後継者がいても、現在の経営株主や経営者一族が保有する株式の譲渡代金を準備することが困難であることなどが、次世代への円滑な事業承継の足かせとなっているケースが多い。そこで、新生企業投資が過半数の株式を取得し、経営権を取得する「バイアウト投資」に加えて、歴史ある企業に特徴的な散逸株式の集約を支援するビジネスに乗りだした。

非上場企業の株式は換金しにくい上に、相続が発生した場合には相続した株式に対して相続税の負担が発生する。特に一族経営の企業は、経営支配権を確立するために一族で大多数の株式を保有していることが多く、後継者の税負担が重くなる。企業規模や業績などに応じて株価が決められるためだ。

さらに、業歴が長い企業になると、何代にもわたる世代交代時に数多くの相続人の間で株式の分散が行われていることもある。経営株主にとって「顔の見えない株主」は安定的な事業運営の妨げとなりやすい上に、議決権の多くが会社経営に参与していない第三者である場合、経営株主である社長であってもその権限が弱く、円滑な事業運営の阻害要因となる。

同社は、こうした悩みの解決策として、親族間や社内の親族外の後継者への事業承継に着目。「引退を計画している経営株主や散逸株の株式譲受を通じて、事業承継後の新経営陣の経営権の確立を支援するビジネスにニーズがある」（松原社長）と考えた。

株式集約・人材派遣・後継者育成

後の新経営陣にとっては資本と経営の一体化が可能になることから、松原社長は「スピーディーな意思決定や事業運営ができるようになる」とアピールする。同時に、事業承継によって一時的に不安定化する事業運営への支援や後継者の育成も潜在需要があるとみて、管理部門への人材派遣や後継者の育成研修などにも取り組む考えだ。

同族間での株式譲渡に比べて、第三者への譲渡は株価の設定が比較的柔軟である半面、同業を中心とした事業会社譲渡（M&A）する場合は事業の主体が譲渡先に移行してしまうリスクも伴う。新生企業投資は、金融投資家が関与すること、歴史ある「のれん」を守り、先代から事業を託された新たな経営者が経営のかじ取りに専念するための支援になるとしている。

中堅・中小建設関連業者が一般的な取引先としている地方の金融機関の場合、こうした散逸株式の集約や事業承継に関するノウハウを持っているケースは少ない。一方、大手金融機関などはこうしたノウハウがあっても、債権者としての融資取引の存在から金融投資家としての立場では関与しにくい。建設関連業者にとっても株式の移転の問題に関してはメインバンクには相談しにくいケースもある。このため、新生企業投資では「大手、地方それぞれの金融機関と競合せず、共存共栄できるビジネスになる」とみている。

今のところ、売上高が30億円以上で収益力のある建設関連業者をターゲットとし、主に首都圏とその近郊を対象に営業を展開する方針だ。

資本と経営一体化

意思決定迅速に