地域企業の
次の一手に、
エクイティという選択肢を。

ファンド・出資・伴走支援の活用ガイド









ぐんま地域共創パートナーズ
Gunma Regional Advanced Solution Partners
GRASP

01 地域企業の「事業承継」と「新しい成長戦略」

～オーガニック成長の限界を超える方法～

地域企業を追い詰める「事業承継という深刻な課題」と、それを乗り越えるための「広がる成長の選択肢」、そして自力での成長（オーガニック戦略）に限界を感じた企業が直ちに取るべき「非連続な成長戦略」について解説します。

「インオーガニック」という選択肢

成長戦略	方法	特徴
オーガニック（自律的成長）	自社の人材・技術・事業を育て、既存事業を拡大する。	自社のペースで進めやすいが、能力や販路の獲得に時間がかかる。
インオーガニック（非連続的成長）	**買収や資本提携で、外部の事業・人材・販路を取り込む。**	**成長の加速を狙える。統合や組織運営への対応も必要。**

新たな成長戦略のカギ

事業承継の課題解決としても活用されるM&AやPEファンドの資金力・ノウハウを活用し、同業他社を買収したり（ロールアップ戦略）、異業種と提携したりする**「インオーガニック戦略」**を組み合わせることが、**これからの地域企業が爆発的な成長を遂げるための最大のカギ**となります。

地域企業の成長戦略が求められる背景

地方の人口減少や国内市場の縮小が加速する中、地域企業にとって「現状維持」は、衰退と消滅につながりかねません。
また、デジタル・AI技術の進展や競争環境の激化により、既存のビジネスモデルが揺らいでいます。加えて後継者問題や人材不足が成長投資に踏み出す余力を奪っています。このような厳しい環境下で地域企業が生き残り、地域の雇用を守るためには、外部の知見や資本を取り入れた新たな成長戦略を、早期に描くことが不可欠です。

02 「PEファンド」入門

～企業はファンドをどう使い倒すのか？～

PEファンドを活用！

PEファンドの活用とは、**未上場企業の株式を取得し、株主となり、経営者と同じ目線に立って企業価値の向上を促す取組み**です。資金面だけでなく、人材や経営ノウハウ、ネットワークも提供し、**事業承継や再成長など企業の持続的な成長を支援**します。

※ PEファンド…プライベート・エクイティ・ファンド

基本の流れ

01 出資	02 価値向上	03 次へ引き継ぐ
株式を取得し、経営の課題と成長余地を見極める	IT・営業・人事・ガバナンスなどを改善する	他社への譲渡や上場などでさらなる成長を担う次の担い手へつなぐ

企業が活用する主な場面

背景には、中小企業の後継者不足と、大企業が本業へ経営資源を集中させる動きがあります。

事業承継

後継者がいない企業の株式を引き受け、事業を次の担い手につなぐ。

成長支援

人材や経営手法を補い、新規事業・販路拡大や組織改革を進める。

カーブアウト・MBO

親会社から事業を切り出す、または経営陣による買収を資金面で支え、独立後の成長を後押しする。

03 企業のライフサイクルと「ファンド」の活用

～創業から再生まで、全ステージで使える成長の切り札～

企業が抱える課題は、「創業」「成長」「承継」「再生」といった段階により変わります。ファンドは、出資を軸に資金と経営支援を組み合わせ、企業の次の一歩を支えます。「創業」から「再生」まで、どの段階でも活用できる点がファンドの強みです。
ただし企業の段階に合ったファンドと、必要な支援策を見極めることが大切です。

4つの企業ステージと支援内容

ステージ	創業期	成長期	承継期	再生期
主な課題	事業の実績がなく、開発資金や人材が不足	需要が伸び、経営体制や拡大資金が追いつかない	後継者不在や株式の分散で、将来の経営が不安定	負債や不採算事業が重く、強みを生かせない
ファンドの支援例	開発資金を提供し、事業計画・商品化・初期の組織づくりを支える。	経営人材の採用、組織整備、販路拡大やM&Aを後押しする。	後継者招聘等の体制整備や分散した株式の集約を行い、事業の円滑な引き継ぎと再成長を支える。	資金繰り・事業構成を見直し、強みのある事業へ資源を集中する。

企業を次のステージへ

スタートアップから老舗企業、さらには経営難の企業に至るまで、どのステージにおいても
ファンドの活用は、企業を次のステージへ導くための極めて有効で強力な選択肢です。

04 地域企業を救う「事業承継」の新しいカタチ

～ファンドを活用する3つのバトンパス～

大切に育ててきた会社を、次の世代へ。事業承継の心強いパートナーとして、ファンドの活用が広がっています。
ファンドは、経営者の想いを受け継ぐバトンの受け手となり、経営者とともに企業価値の向上に取組みながら、会社を未来へつなぎます。

経営者が直面する4つの悩み

- 01 後継者がいない
- 02 株式取得資金が足りない
- 03 育成の時間が足りない
- 04 株式が分散している

ファンドを活用する3つのバトンパス

01 後継者支援　現経営者 ▶ 資金・組織の支援 ▶ 後継者や外部経営者

株式取得に必要な資金や経営体制の整備を支援します。
後継候補者がいない場合は、企業価値を高めながら最適な外部経営人材の招聘を支援します。

02 橋渡し　現経営者 ▶ ファンド保有・育成 ▶ 準備が整った後継者

ファンドが一定期間株式を保有し、経営を支えながら後継者を育成します。
準備が整った段階で次世代への株式移転を目指し、引退と承継のタイミングを調整します。

03 株式集約　分散した株主 ▶ 交渉・株式の集約 ▶ 円滑な意思決定

親族や元役員などの株主と交渉し、分散した株式を買い集めます。
株式保有と経営体制を整理することで、投資や事業改革などの意思決定を円滑にします。

承継に向けて共有したいこと

誰に、いつ、どのような形で引き継ぐかを明確にし、経営への関与、株式の取得・移転条件、従業員やブランドの扱いを確認します。
会社の強みを残しながら、次の経営者が力を発揮できる体制を整えることが大切です。

COMPANY

会社概要

会社名	ぐんま地域共創パートナーズ株式会社
所在地	群馬県前橋市元総社町194番地(群馬銀行本店内)
代表	代表取締役社長　鏡山 英男
資本金	1億円(群馬銀行100%出資)
設立	2020年12月25日

CONTACT

お問い合わせ

まずは、経営課題の整理からご相談ください。

ご相談テーマ

[事業承継] [株主構成] [成長投資]
[経営人材] [事業再構築] [地域課題]

お問い合わせ先

下記の電話番号よりお問い合わせください。

050-3612-4544(代表)

ぐんま地域共創パートナーズ
Gunma Regional Advanced Solution Partners

ぐんま地域共創パートナーズ株式会社
https://www.g-rasp.co.jp/