

2020年10月8日

## 株式会社ニックへの事業承継支援投資を実行

－ TOKYO・事業承継支援ファンドを株主として“第二創業”を実現 －

日本プライベートエクイティ株式会社  
URL <https://www.private-equity.co.jp>

日本プライベートエクイティ株式会社(以下、「JPE」)は、今般、病院や学校、ビル等の清掃、警備保安、設備管理業務を展開する株式会社ニック(本社:東京都板橋区)のオーナー経営者一族が保有する株式の全株をJPEで運用する、中小企業・小規模事業者向け事業承継支援ファンドを通じて譲り受けました。

JPEは、東京都を主たる出資者とする事業承継支援ファンド「TOKYO・リレーションシップ1号投資事業有限責任組合」(以下、「TOKYOファンド」)を運営し、東京都内の中小企業・小規模事業者のオーナー経営者が抱える“事業承継”と“存続発展”という課題の解決に取り組んでいます。本件も、TOKYOファンドによる都内中小企業への投資支援事例であり、事業承継問題に悩む中小企業のオーナーから株式を譲り受け、新たな株主として、資本金・経営面からの支援を行い、社員の皆さんと共に、さらなる成長発展の実現に取り組めます。

### 1. 本件概要

株式会社ニック(以下、「同社」)は、病院や学校を中心とした建物の日常清掃、定期清掃、特殊清掃といった清掃業務や警備保安業務、設備管理業務をワンストップで提供し、特に、東武東上線や西武線沿線を中心に事業展開しています。

同社は、創業者でオーナー経営者の加藤和俊氏(現・相談役)が、ビルの窓ガラスや外壁清掃等の高所作業を行う会社として1977年に設立、以降、1986年から病院等の医療施設の清掃管理、1990年から大学等の教育施設の清掃管理を手掛けるなど事業を拡大、清潔で美しく安全な建物環境を維持するという使命の下、堅実で誠実な経営を40年以上も続け、清掃業務のプロフェッショナルとして、地域や顧客、業界にとって、なくてはならない存在となっています。

しかし、同社が属するビルメンテナンス業界は、中小企業や小規模事業者で多くを占められており、昨今では、経営者の後継者問題のみならず、現場のスタッフの高齢化や人材確保も深刻化しつつあります。さらに、直近では、新型コロナウイルス感染拡大を受け、医療施設はもちろん、介護施設や教育施設等、人が集まる建物において安全安心な空間の確保が求められており、清掃業務に求められるレベルやニーズ、役割も大きく変わりつつあります。

こうした環境下で、同社が、今後も、マーケットが求める清掃業務へのニーズを“質”と“量”ともに満たし続けるためには、後継者不在という課題の解決に加え、次のステージを意識した事業展開や組織経営への移行が不可避となっていました。

同社において、「事業承継の円滑な遂行」と同時に、「事業基盤の強化・拡大」、「組織経営への移行」といった課題を同時に解決し、さらなる成長を実現するためには、同業者へのM&Aによる売却・譲渡ではなく、“中立的”であり、“社員を主役に据えた経営”を目指す、JPEの“事業承継支援ファンド”の活用が最善の策であると、加藤社長(当時)は、創業者として、また、オーナー経営者として判断し、決断をされました。

特に、同社は、創業時から地元の板橋(大山)を基盤として、事業を永く営み、地域や業界においても、知名度やブランドを有することから、東京都をはじめとした、東京という“地域”を支援する出資者により構成される「TOKYOファンド」が新たな株主となることは、社員や顧客をはじめ、同社の関係当事者全員にとって前向きに受け止められる選択肢でもありました。

JPEでも、2000年の会社設立以降、20年にわたり、本件を含む33社の中小企業の“資本と経営の承継”を支援してまいりました。本件も、創業者として、また、オーナー経営者として、加藤相談役が40年以上にわたって築き上げてきた“共生”という企業理念、そして、社員や職場スタッフの仕事への真摯な取り組み姿勢、地域の企業としての発展性、さらには、事業としての将来性を高く評価し、社員の皆さんと共に“第二の創業”を実現したく、投資を実行しました。

## 2. 本件 取り組みの背景

### (1) 「地域企業としての発展性」＋「事業としての成長性」

同社が属する、ビルメンテナンス業界は、約4兆円の市場規模で、年平均成長率は2%程度と需要は底堅く、今後も安定的な成長が見込まれます。建物用途別の市場規模でみると、同社が主要顧客とする「医療・福祉施設」と「学校施設」は、それぞれ市場全体の10%程度を占め、あわせて、約8,000億円の市場といえます。（\*出典：株式会社矢野経済研究所 調査）

しかしながら、大企業から中小零細企業まで多くの企業がひしめきあう業界で、各社が抱える課題は、企業規模を問わず、スタッフの高齢化や人員確保、人件費の収益圧迫等と共通しており、今後いかにして生き残っていくかが問われています。

同社では、営業地域のドミナント化を進めながら、“健全な医療施設の実現”を目指し、他社とは差別化した営業を展開、地域や清掃業界において、独自のポジションを確立することで、価格競争に陥ることもなく、地域企業として、さらに成長発展が実現できるものと考えます。

## (2) 「中立性の確保」＋「事業基盤の強化」

ビルメンテナンスのなかでも重要な位置付けである清掃業務を手掛ける事業者は、同社と同規模もしくは年商 5 億円未満の中小企業や小規模事業者が大半を占めており、さらに、その多くは、下請けという位置付けで、厳しい競争環境下に置かれています。

こうしたなか、同社は、業歴 40 年を超える経験とノウハウをベースにした研修・教育体制、また、300 名を超える職場スタッフが、現場と地域を支え、常に品質の高い、安定したサービスを提供しており、ほぼ 100% が元請として業務を展開しているのは、顧客からの信頼が厚いという証左でもあります。

しかし、こうして、同社が積み上げてきた信用や歴史、差別化も、M&Aによる売却・譲渡で同業の傘下に入れば、その位置付けや企業理念をはじめ、会社のあり方そのものが変わってしまうことへの危惧がありました。永年の取引がある顧客や地域から愛されている同社が、事業承継を円滑に行い、今までと変わることなく、顧客や地域との関係を大切にし、職場スタッフの“ハート”を一番に想いながら、事業を継続し、さらに成長を目指すには、“中立性”と“成長戦略”を提供してくれるパートナーが必要であるとの想いを加藤社長(当時)は抱かれました。

こうしたなか、JPEとの出会いを通じて、“ファンド”へのマイナスイメージや先入観を払拭できた加藤社長(当時)は、“TOKYOファンド”を株主とすることで、中立性を維持しながら、社員を中心とした“自立した経営”を目指すという道を選ばれました。

また、一方で、JPEとしても、同社の社員の“スタッフのハートを会社の財産にしよう”という想いや、『共生』という経営理念を尊重し、下記の経営方針を掲げ、同社の自立と成長を支援したいと考えました。

- － 良質と安心なサービスを広く社会へ提供し、地域社会、お客様、職場スタッフ、本社スタッフの繁栄を共に目指します。
- － 一人はみんなのため、みんなは一人のため、心をひとつに合わせて、友情を育む、心豊かな企業であり続けます。
- － 地域社会、お客様、職場スタッフ、本社スタッフが“ハート”でつながり、夢と感動を共有できる企業であり続けます。
- － オーナー経営から組織経営へと移行し、より開かれた企業となって、お客様のニーズに変化対応し続けます。
- － 職場スタッフに“生きがい”“やりがい”“健康”“収入”を提供し、“心の窓”を開けて、世代を超えた絆を広げていきます。
- － 健全な施設を維持するための安心と信頼を提供する、社会性の高い企業であり続けます。

### (3) 「資本の承継」 + 「経営の承継」

ビルメンテナンスや建物清掃という市場は、今後も微増ながら安定的に拡大すると見込まれる一方で、業界内では競争もより激しくなっており、各社は、事業存続や事業承継、業界再編といった課題を避けて通ることができなくなっています。

こうしたなか、短期的には、新型コロナウイルス対策から派生する喫緊のニーズに応えることや、中長期的には、業界や地域における会社のビジョンを描くことが求められていますが、そのためには、組織としての運営基盤を確固たるものにすることが必要不可欠であり、オーナー経営者個人のみで依存したままの経営では限界があることは否めません。

今般、JPEでは、加藤社長(当時)の後継者となる経営者を外部から招聘し、投資実行とほぼ時を同じくして、「資本の承継」と「経営の承継」を両立、“第二の創業”をスタートしました。

今後、JPEとしては、市場の拡大や多様化するニーズに対応するため、TOKYOファンドのネットワークも活用しながら、後継の経営者として迎える栗林社長を中心として、社員の方々と共に、経営管理体制の構築、業務運営体制の効率化、営業基盤の拡大等を支援、組織経営への移行を図り、より“開かれた会社”となることを目指します。

### (4) TOKYOファンドによる「継承」 + 「支援」

(\*敬称略)

同社の株式を譲り受け、新しい株主となったTOKYOファンドは、東京都を主たる出資者として組成された、中小企業・小規模事業者向けの事業承継支援ファンドであり、その設立趣旨は、『民間と行政が連携して、都内の中小企業・小規模企業の事業承継と成長を支援する』ことです。

TOKYOファンドには、東京都をはじめ、その設立趣旨に賛同いただくと同時に、ビジネスや運用という観点からも関心を持っていただいた、きらぼし銀行、ゆうちょ銀行、西武信用金庫、城南信用金庫、株式会社フォーバル、東京信用保証協会といった方々が、出資者として参画して頂いています。こうした出資者の方々は、同社のような地域企業の事業承継と成長発展を支える応援団でもあります。

今般、TOKYOファンドから同社への投資を実行するにあたり、株式譲受のためのLBO (Leveraged Buyout)ファイナンスは、西武信用金庫からの単独での融資という形で実現しました。

これから、ますます増える、中小・小規模企業の事業承継ニーズに対して、ファンドを通じた支援を行う際、間接金融による支援を抜きにスキームを成立させることは難易度が高いものの、小規模なLBOファイナンスを積極的に行う金融機関は、未だに存在しません。

しかし、今般、西武信用金庫による、信用金庫単独で、ファンドと連携して、小規模企業の事業承継向けにLBOファイナンスを実行するという取り組みは、日本でも過去にほとんど例のない、先進的な事例であり、今後の小規模企業の事業承継支援の1つのモデルケースになるといえます。

本件のように、信用金庫が、ファンドという“直接金融”と連携して、小規模企業に対して、“間接金融”という立場からも、より“直接的に”寄り添い、事業承継を支援、そのリスクと成長を共にするという姿勢と取り組みは、小規模企業への事業承継や存続支援にあたっての今後の地域金融機関のあるべき姿やソリューションの1つの手法を提示し、具現化したものであると考えます。

JPEでは、今後も、中小・小規模企業の事業承継支援投資をより広く深く展開していくなかで、引き続き、TOKYOファンドであるからこそできること、JPEだからこそできることを模索し、多くの方々の理解とご支援をいただきながら、実現していきます。

そして、同社のように、地域や社会において、また、業界においても必要とされる企業、さらには、ビジネスを通じて社会的意義を果たす役割を担っている企業を残し、継承し、成長させることは、事業承継ファンドとしてのJPEの使命でもあります。

本件についても、同社が掲げる、『すべては人々の笑顔のために』『職場スタッフ第一主義』をあるべき姿として共有しながら、社員のみなさんと共に新しい成長ステージへと進んでいきます。それが、JPEの経営理念でもあります。

『志を継いで 夢をカタチに。夢を継いで 新たなる時代へ。』

### 3. 会社概要 （\*2020年10月1日現在）

□ 株式会社ニック <http://www.nic-bm.co.jp>

本社所在地	東京都板橋区大山町 7-4
設立	1977年6月（創立 1976年8月）
資本金	3,000万円
代表者	代表取締役社長 栗林 徹
従業員数	31名
事業内容	病院・学校・ビル・マンション等の清掃業務、警備保安業務、 設備管理業務（医療関連サービスマーク認定企業）

#### 4. 本件に関するお問い合わせ先

日本プライベートエクイティ株式会社 <https://www.private-equity.co.jp/>  
東京都千代田区神田三崎町二丁目 15 番 6 号 K-STAGE 5F  
Tel:03-3238-1726 Fax:03-3238-1639  
担当: 企画部 (info@private-equity.co.jp)

以上