

## ダイアトップ株式会社への成長支援投資を実行

－ “事業承継問題の解決”と“成長戦略の支援”を同時に実現 －

日本プライベートエクイティ株式会社

URL:<http://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、農林業機器メーカーのダイアトップ株式会社(本社:岐阜県郡上市)が発行する株式を譲り受けました。

JPEは、中堅・中小企業のオーナー経営者が抱える“事業承継”と“成長戦略”という課題を解決するため、中小企業に特化した“事業承継ファンド”を運営しています。

本件も、事業承継問題を抱えながらも成長可能性を秘めた優良な中小企業に対して、JPEがファンドを通じて株主となり、資本面・経営面から支援することで、事業承継問題の解決とさらなる成長の実現を目指します。

### 1. 本件概要

今回、株式を譲り受けた、ダイアトップ株式会社(以下、「同社」)は、チェーンソーのガイドバーをはじめ、草刈用ナイロンコードカッターや農林業に関わる各種安全・防護用品等を開発・製造・販売する会社です。

同社は1959年に輸入品のチェーンソーの修理業を営む杉原林機として創業。1969年からは、チェーンソーの刃をガイドする“ガイドバー”の開発・製造を自ら手掛けている、50年近い歴史を有するメーカーです。その技術とノウハウの蓄積から高い商品開発力を誇り、チェーンソーメーカーとの協業で、チェーンソーの用途、性能に合わせた多様なガイドバーを開発・製造するほか、自社オリジナルの“SUGIHARA”ブランドのガイドバーも世界各国に販売しています。同社の製品は、欧米やアジア、南アフリカなど世界20ヶ国以上の林業の現場で使用されており、耐久性と軽量化を実現した、高品質の製品として、メーカーやユーザーから高い評価を得ています。

また、1988年からは、刈払機による草刈りの際に使用されるナイロンコードカッターを開発・製造・販売しており、同社の2つめの事業の柱となっています。農作業等で使用される刈払機に取り付ける“刃”は、日本では“金属刃(チップソー)”を使用することが多く、危険性が指摘されていますが、欧米では、安全上の理由でナイロン製のコードを回転させることで草を刈るナイロンコードカッターが以前から主流であり、今後、日本でも普及が期待される商品です。

同社は、こうして永年積み重ねられてきた実績と信用に裏付けられ、堅実な経営を実践していましたが、会社の将来を見据え、事業承継問題の早期解決とさらなる飛躍を目指すためには、ファンドに資本と経営の継承を行うことが最善の選択であると判断されました。

ついては、JPEとしても、引き続き、現・オーナー経営者である杉原智仁氏に続投いただき、経営の継続性を維持しながら、JPEや外部からも役員を派遣、ファンドとともに二人三脚で経営にあたることで、“開かれた会社”としてさらなる成長を目指します。

## 2. 本件取り組みの背景

### (1) “事業承継問題の解決”と“成長戦略の実現”

JPEは、2000年の会社設立以降、17年にわたり、中小企業に特化して、事業承継や事業再編を支援する投資をおこなってきた“プライベートエクイティ・ファンド”です。

成長可能性を秘めながらも、後継者不在等の“資本と経営の課題”を抱える中小企業は多く、JPEでは、過去、運営するファンドを通じて、本件を含む27社の中堅・中小企業の課題解決と成長支援を実現してきました。

昨今、中小企業のオーナー経営者は、事業承継問題の解決だけにとどまらず、今後の不透明な経営環境下でいかに中長期的な成長戦略を描き実現するかという悩みを抱えており、その前向きな解決策の1つとして、“ファンド”という外部の資本や経営力を積極的に活用しようという事例が増えています。

本件も、潜在的な事業承継問題を抱えた優良な中小オーナー企業が、“事業承継ファンド”を活用して事業承継問題を解決すると同時に、今後の成長戦略の実現をファンドと共に目指すという事例です。

JPEとしては、同社が事業の対象とする“林業”は成熟したマーケットであるものの、日本のみならず、世界の“グリーンビジネス”をマーケットとして捉えれば、今後の成長余地は十分にあると考え、ファンドを通じて株式を譲り受け、同社の株主となることで、事業承継問題を解決すると同時に成長戦略の実現を支援することといたしました。

### (2) 中立性を維持しながら事業基盤を強化・拡大

同社は、高い技術力や開発力をベースに、いわゆるエンジンメーカーとも呼ばれるチェーンソーメーカー各社が求めるスペックに応じたガイドバーを多品種少量で開発・製造しています。農林業事業者、一般ユーザーの現場ニーズにきめこまかく応じた、付加価値の高い製品を開発・製造し、海外の競合先と世界の市場で戦っている同社は、まさに、日本ならではの製造業であり、“ニッポンブランド”として世界に誇れる企業です。

今回、M&Aで特定の事業会社の傘下や系列に属するのではなく、中立的な“ファンド”を株主とすることで、引き続き、“中小企業”ならではのチャレンジ精神や柔軟性、スピードといった優位性を活かしながら、あらゆる可能性を追求し、成長を遂げることが可能となります。

今後は、“ファンド”が新たな株主となり、社員を中心とした現体制を維持しながら、外部の人材や経営ノウハウも積極的に取り入れ、事業基盤の強化にも努めていきます。特に、JPEの株主である株式会社日本政策投資銀行をはじめとしたJPEの中立的でユニークなネットワークは、“ベンチャービジネスから大企業まで”、また“地方から海外へ”と広がっており、現在の取引関係を維持しながら、海外への販売ルートの強化や新商品開発、新分野進出による国内市場の裾野拡大等によって事業基盤の拡大を目指します。

### (3) “オーナー経営”から“組織経営”への移行を実現

今後も、中小企業を取り巻く経営環境は厳しく、不透明感は拭えないままです。また、中小企業、特に、地方の企業にとって人材不足や人材確保という課題は深刻であり、優良企業であっても深刻さに大差はなく、その将来や技術の伝承が危ぶまれています。

そうしたなか、今後も事業の存続と成長を遂げていくには、オーナー経営者個人の力で統率し拡大できる範囲は、年齢、体力、能力、時間といった様々な要因に制限されるゆえ、その限界を突破し会社を次のステップへと進めるためには、オーナー経営から脱却して“組織経営”に移行し、新しい経営基盤を構築することが不可欠です。

同社も、今日に至るまで、優秀なオーナー経営者に導かれ、さまざまな苦難を乗り越えてきましたが、引き続き、そのブランド力や技術力、開発力をベースとして成長を継続できる余地は大きいと考えています。ついては、社外にもネットワークを広げて“開かれた会社”となり、人材をはじめとする経営資源を投入、今後さらに拡大する事業を支える体制を構築します。

また、同社は、日本が世界に誇ることのできる“ものづくり”企業でもあります。例えば、製造現場における、切削、熱処理、溶着、研磨、焼入れといった工程を経て0.01mm単位の精度を実現する技術力は、現場の熟練した職人技によって実現するものであり、同社製品の耐久性や軽量化といった付加価値も製造現場のたえまない努力と工夫によって生み出されてきたものです。

今回、JPEは、株主として、同社が蓄積してきた現場力を継承するのはもちろん、ものづくりに真摯に取り組んできた社員の方々の思いや企業文化、日本のものづくり企業としての誇りも大切に継承していきます。ついては、現・社長の杉原智仁氏にも代表取締役社長として、また、株主として、引き続き、経営に参画いただき、共に継承し、共に成長しながら、新しい経営体制の構築を進めてまいります。

### 3. 各社概要 （\*2017年10月1日現在）

□ **ダイアトップ株式会社** <http://www.diatop.co.jp/>

|       |   |
|-------|---|
| 本社所在地 | 岐阜県郡上市白鳥町向小駄良 809-1   |
| 設立    | 1969年3月（創業 1959年7月）   |
| 資本金   | 3,000万円   |
| 代表者   | 代表取締役社長 杉原 智仁   |
| 従業員数  | 48名   |
| 事業内容  | 各種チェーンソー用ガイドバーの開発・製造・販売<br>草刈用ナイロンコードカッターの開発・製造・販売<br>各種安全保護用具の開発・製造・販売 |

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

|       |   |
|-------|---|
| 本社所在地 | 東京都千代田区九段北 1 丁目 14 番 21 号                           |
| 代表者   | 代表取締役社長 法田 真一                                       |
| 事業内容  | 中小企業の事業承継や事業再編を対象としたプライベート<br>エクイティファンドの運営、コンサルティング |

### 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

東京都千代田区九段北 1 丁目 14 番 21 号 九段アイレックスビル 6F

Tel:03-3238-1726 Fax:03-3238-1639 担当: 企画部 (info@private-equity.co.jp)

以上