

## 株式会社おおつか 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 <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、大型ギフト専門店「ギフトプラザ」をチェーン展開する株式会社おおつか(本社:福島県郡山市)の全株式を創業オーナーから譲り受けました。

JPEは、優良な中堅・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の“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将来性ある優良な中小企業に、JPEがファンドを通じて株主となり、資本面と経営面から支援することで、事業承継問題の解決と同時に、さらなる成長を目指し、全社一丸となって“第2の創業”をスタートさせるものです。

### 1. 本件概要

今回、株式を譲り受けた、株式会社おおつか(以下、「同社」)は、対面相談・提案による販売を基本とするギフト専門店「ギフトプラザ」を福島県はじめ、山形県、宮城県、栃木県、新潟県など、東北地方を中心に22店舗展開しています。

同社は、大塚節夫氏が1978年にわずか4坪の店舗で創業してから今日まで40年、少子高齢化や地方の人口減少、さらには、地元の東日本大震災という厳しい環境のなかでも着実に事業を拡大し、年商40億円を超える、ギフトの店舗販売では日本でも最大規模を誇る企業となっています。

同社は、ギフト業界では主流であった「カタログ販売」や「小型店」という常識を覆し、単なる接客ではなく、地域文化や顧客の心に寄り添って提案をする「対面販売」を重視、さらには、幹線道路沿いに250坪前後の大型店を展開するという逆張りの戦略を徹底しながら、地域に密着した“人間力”と“商品力”を差別化とする、独自のビジネスモデルを確立しています。

特に、同社の事業は、ギフトアドバイザーと呼ばれる社員の“地域に根ざした文化の伝承者”としての専門性や人間力によって成り立っていることから、ファンドを活用した“資本と経営の承継”を実現することで、今後のさらなる事業拡大と組織体制の構築・強化を進めていくこととしたものです。

## 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年の会社設立以来、中小企業の事業承継や事業再編の支援に特化したファンドを運営、過去18年で、本件を含め28社の中堅・中小企業の課題解決と成長支援をファンドを通じて実現してきました。

中小企業のオーナー経営者の多くが、後継者不在といった“資本と経営の課題”を抱えるなか、事業承継問題の解決だけではなく、中長期的な成長戦略を実現するための前向きな戦略の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する事例が増えています。本件も、優良な中堅企業のオーナー経営者が、事業承継問題を解決すると同時に、将来性ある企業の今後の成長戦略を実現するために“事業承継ファンド”を活用した事例となります。

同社の事業である“ギフト”(贈りもの)の市場規模は、2016年で前年比102.5%の10兆2,070億円と毎年微増傾向にあり、今後も微増していくと推測されています(株式会社矢野経済研究所調査)。ただ、ギフトのアイテムや贈答機会、購入チャネルは年々多様化しており、業態を超えた競争が激化すると同時に、中期的にも、少子高齢化や人口減少、地域文化の退廃、小売業態の限界など、同社を取り巻く環境は、一見、非常に厳しいものに映ります。

しかし、JPEでは、同社がこれまで培ってきた“商品力”と“人間力”による地域密着型の店舗販売は、むしろ、逆風が吹けば吹くほど、これからの日本や地方で強みを発揮するものであり、十分な成長余地があると考え、同社の株主となって成長戦略の実現を支援することとしました。

また、今回の事業承継を通じて、「ギフトプラザ」という場を受け継ぎ、拡大していくことは、日本の将来に向けて、人と人をつなぎ、日本の良き“贈りもの文化”を継承し創造し続けていくことに等しい、意義ある取り組みであると考えています。

### (2) 中立性を維持しながら事業基盤を強化・拡大

ギフト業界は、冠婚葬祭や記念日など「個人への贈りもの」、記念品や営業用の「法人への贈りもの」に大別され、さらに、フォーマルかカジュアルかなど、幅広い用途とアイテムに細分化されることから、業界では、ギフト専門店のみならず、百貨店、GMS、各種専門小売店、インターネット通販など、競合相手は多岐にわたります。よって、市場規模は大きいものの、先行きは楽観視できず、業界各社は、規模や業態に関係なく厳しい経営環境にあるといえます。

特に、最近では、ギフト専門店最大手のシャディ株式会社をはじめ、業界内でも、業態を超えたM&Aが進むと同時に、中小業者は高齢化や経営難を理由に廃業するなど、ギフト業界は、新しい時代に向けての動きが加速化しつつあります。

そうしたなか、今回、同社が、M&Aによって特定の事業会社の傘下に入るのではなく、“ファンド”を株主に選んだことで、ファンドの“中立性”“柔軟性”“ネットワーク”を活かしながら、事業を拡大していくことが可能となります。

JPEでは、今後も、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、同社の事業基盤の強化と拡大を目指します。

また、今回のファンドによる事業承継スキームを成立させるにあたり、JPEの株主である株式会社日本政策投資銀行をはじめ、JPE運営ファンドの出資者である株式会社足利銀行、地元の金融機関である株式会社東邦銀行にもファイナンス面でサポートいただくことで、事業承継ファンドを“核”に、同社の成長を支援しようという応援団の“輪”が広がっています。

### (3) “オーナー経営”から“組織経営”への移行を実現

少子高齢化や過疎化など、地方や小売業を取り巻く環境は厳しくなる一方であり、特に、地方の中小企業にとって、人材不足という課題は深刻です。そうしたなか、オーナー経営者個人の力で、今の業容を維持し、さらに成長を目指すには、体力、気力、時間といった様々な要因ゆえに限界もあり、企業を次の世代に残すためには、オーナー経営から脱却して、“組織経営”に移行することが不可欠です。

同社も、今後、ギフト業界における再編や全国への展開を視野におきながら 100 億円企業を目指すにあたって、ファンドという外部の資本と経営力を活用し、オーナー企業から“開かれた会社”になることで、人材の確保・育成をはじめとした、中小企業として直面する、さまざまな課題を乗り越えていく力を持った体制を構築し、移行していきます。

JPEでは、同社のユニークなビジネスモデルを支えている、地域に密着した“商品力”と“人間力”を継承し、さらに強化することで、「ギフトプラザ」の積極的な展開を図っていきます。

あわせて、人や地域の関係性が希薄化しつつある現代社会において、“ありがとう”“大好き”“おかげさまで”“おめでとう”といった心で成り立っている、日本の良き“贈りもの文化”を守っていくためにも、社員とともに、地域とともに、「ギフトプラザ」を受け継ぎ、発展させていきます。

### 3. 各社概要 （\*2018年9月1日現在）

□ 株式会社おおつか <http://www.gift-p.com/>

本社所在地	福島県郡山市喜久田町字前北原 53-132
設立	1986年1月（創業 1978年8月）
資本金	9,500万円
代表者	代表取締役社長 大塚 節夫
従業員数	215名
事業内容	贈答品の専門店「ギフトプラザ」の展開

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

本社所在地	東京都千代田区神田三崎町二丁目 15 番 6 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