

2023年3月31日

株式会社コミュニティセンター TOKYOファンドよりMBO（経営陣による買収）で独立

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、この度、JPEにて運営する事業承継ファンド「TOKYO・リレーションシップ1号投資事業有限責任組合」で保有する、株式会社コミュニティセンター(本社:東京都練馬区)の発行済み株式の全株を、現・代表取締役である中川弘規氏のManagement Buy-Out(マネジメント・バイアウト/経営陣による買収)に伴い、譲渡いたしましたので、下記の通り、お知らせいたします。

1. 本件概要

株式会社コミュニティセンター(以下、「コミュニティセンター」)は、マンション管理に関わる管理員や清掃、コンシェルジュといった人的サービスの代行業務を首都圏及び関西圏において展開しています。

2020年2月、JPEでは、コミュニティセンターが抱えていた「後継者不在」と「事業基盤の強化」という2つの課題を同時に解決し、さらなる成長を実現するため、オーナー経営者が保有する全株式を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」)で譲り受け、同年5月、中川弘規氏(以下、「中川氏」)を社外より招聘し、代表取締役社長に選任いたしました。

それから3年が経過し、コミュニティセンターがコロナ禍でも順調に業績を伸ばし、組織経営への移行も進むなか、中川氏は、今後も成長を続けるためには、ファンドのEXITに左右されることなく、現在の運営体制や事業方針を維持することが望ましく、それには、MBO(Management Buy-Out/経営陣による買収。以下、「MBO」)によって、TOKYOファンドが保有する株式を買い取り、中川氏自らがオーナーとなって、社員とともに自立を果たしたいとの思いに至り、株主であるTOKYOファンドにMBOの申し出がなされました。

TOKYOファンドでは、MBOの要望を受け、EXIT＝“卒業”にあたってのさまざまな可能性を検討した結果、中川氏によるMBOが叶うことは、コミュニティセンターの社員、取引先、さらには、株主であるファンドやその出資者も含む、すべての関係当事者にとって最も望ましい選択であると判断、中川氏との折衝を経て、今回、MBOが成立いたしました。

2. MBOに至る背景 — 3年という時間 —

コミュニティセンターは1993年に東京都練馬区で設立。“マンション管理業務の代行”というビジネスモデルだけではなく、60代以上のシニア世代を中心とした登録スタッフがマンション管理代行業務というサービスを提供していることを特徴とする、年商10億円の中小企業でした。

マンション住民と管理会社の重要な橋渡し役となる“管理員”という仕事は、『社会に貢献したい』『日々を充実させたい』『時間を柔軟に使いたい』といったシニア世代にマッチする仕事であり、コミュニティセンターは、管理代行会社としての経験やノウハウに基づく提案力や登録スタッフへの徹底したフォロー体制を強みとして、質の高いサービスを提供し、堅実な経営を実践してきました。しかしながら、後継者が不在であったことから、「事業承継問題の解決」と「事業基盤の強化」が喫緊の課題ともなっていました。

JPEでは、コミュニティセンターは“残すべき企業”であり、“つなぐべき事業”であると考え、東京都内の中小・小規模企業の事業承継支援を目的として設立したTOKYOファンドを通じて、2020年2月、コミュニティセンターの発行済み株式の全株をオーナー経営者から譲り受け、事業承継を支援しました。

あわせて、マンション管理という市場の拡大や多様化するニーズに対応し、顧客である管理会社にワンストップでサービス提供できる体制を構築するため、当時48歳の中川氏を後継の経営者として社外から招聘、同年5月、代表取締役社長に選任しました。ただ、中川氏の代表取締役就任は、まさに、新型コロナ感染拡大による緊急事態宣言の発出とも重なり、以降、現在まで、まさに“Withコロナ”での事業運営を迫られた3年でもありました。

そうした厳しい環境ではありましたが、新社長となった中川氏の緩急をつけた舵取りで、社員のみなさんには、業務に対する責任感、経営参画への意識、さらには、会社としての一体感が生まれ、力強く前に進んだ3年間ともなりました。TOKYOファンドも、新しい経営体制に参画するなかで、経営管理や人事・組織体制の構築、システム投資による業務効率化、スタッフの教育研修体制の拡充等、事業基盤の強化に努めてきました。

事業面においては、コンシェルジュ事業をはじめとした新しいサービスのラインナップの強化、登録スタッフや本社人材の積極的な採用等の施策も展開。その結果、顧客である管理会社との取引は、事業承継当初の120社から200社を超え、登録スタッフも、シニア世代への的確な採用戦略が奏功して、事業承継当初の900人から今では1,300人を超える規模となりました。

直近の業績も、Withコロナでありながら3期連続の増収増益を果たし、この3年で売上は50%以上の伸びとなっています。

“事業承継”と“コロナ”という、2つの大きな転機があったものの、この3年間、社員のみなさんの現場での地道な努力の積み重ねにより、顧客である管理会社からの日々高まる信用と信頼が堅調な業績数字として顕在化し、事業基盤も着実に強化されてきました。

TOKYOファンドによる株式譲受と経営参画からの3年で得られた成果は、取引先には“サービスの質の向上”として、社員には“待遇の改善・向上”として、また、登録スタッフには“就業機会提供の拡大”として還元され、顧客、社員、登録スタッフ、株主といった、コミュニティセンターに関わる人たちにとっても前向きに多くのことが得られる3年となりました。

3. MBOという決断 — “卒業”にあたっての選択肢 —

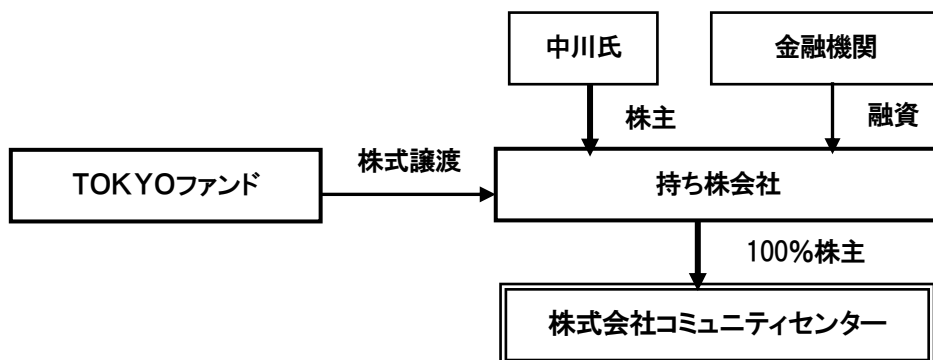
一般的に、投資ファンドは、投資後、株主になってから数年が経過して、投資先の企業価値が高まれば、M&Aで保有する株式を事業会社に売却します。

しかしながら、本件は、中川氏が、社員やコミュニティセンターの将来を考え、現在の事業方針と体制を維持しながら長期的視点で成長戦略を描き実行していくにはMBOしかないと考え、大きな決断をするに至りました。

マンション管理業界の大手各社から信頼を寄せられているコミュニティセンターが、引き続き、中立性を維持しながら、また、必ずしも楽観視できない業界環境において、まだ顔も見えていない事業会社のグループに属することの後先を案じるよりも、自らで経営を継続することを早期に決断し実行に移すことが望ましいと考えたのは、プロに徹した経営者としては自然な流れであったともいえます。

また、ファンドの“投資”という観点では、当然、事業会社へのM&Aといった選択肢とも比較検討したうえでの判断であり、選択でした。そして、社員のみなさんにとっては、今後は、株主交代や経営方針の転換を意識することなく、今まで通り、目の前の業務に精一杯取り組めることとなり、本件MBOは、コミュニティセンターに関わる、すべての方々にとって望ましい選択であり、友好的かつ発展的な継承につながるものと確信しています。

なお、本件MBOは、商工組合中央金庫によるファイナンスがあつてこそ実現したのもであります。商工組合中央金庫は、“経営支援総合金融サービス”を掲げ、優良な中小企業の変革への挑戦を支援するなか、本件では、中川氏が株式取得のために設立した持ち株会社に融資を実行し、MBOに伴う資金調達を支援すると同時に、今後は、コミュニティセンターの成長発展を金融サービス業として支えていくものとなります。



4. TOKYOファンドが果たした役割

TOKYOファンドは、2018年12月、東京都内で後継者問題に悩む中小・小規模企業の事業承継を資本面と経営面から支援するため、東京都を主たる出資者として設立されました。

TOKYOファンドからは、これまで8社の中小・小規模企業への事業承継支援投資を行っていますが、コミュニティセンターは、TOKYOファンドの投資先では初めての“卒業生”(EXIT)となります。

今回、TOKYOファンドから初の“卒業生”を送り出すにあたり、株主として、経営として、あるいは、ファンドとしての3年を振り返ると、コミュニティセンターと一緒に過ごした時間の意義は、

- － 後継者不在でありながらも残すべき中小企業、つなぐべき事業を継承できた
- － 事業を残したい人と事業を担いたい人への橋渡しができた
- － 熱い想いを持つ、優秀な経営者を一人、世に送り出せた
- － コロナ禍という厳しい経営環境下、社会に必要な事業を維持して成長へとつなげた
- － シニア世代の雇用ややりがい、働く機会を提供し続け、さらに増やすことができた
- － コロナ禍でマンションに暮らす人たちの住環境の維持管理に貢献できた
- － “絆を結び広げる”という“コミュニティ”という社名に込められた理念を継承できた
- － 社員のみなさんに仕事へのいろいろな向き合い方を学ぶ場、そして、誇りをもって仕事に取り組める機会を提供できた
- － 事業承継の実現には終わりも正解もなく、また一つの新しい承継の形を示すことができた
- － “マンション管理代行会社”から“ヒューマンサービスを提供する会社”への進化の後押しができた、といったことが挙げられます。

JPEが運用するファンドは、TOKYOファンドをはじめ、そのすべてのファンドは、“買収ファンド”ではなく、“継承ファンド”です。オーナー経営者から託され、次のオーナーへと託す。その過程のなかで、経営者、社員、取引先、金融機関など、会社に関わるすべての方々に“関わってよかった”、“一緒に仕事をしてよかった”といってもらえるものを残しながら、次へと継承していきます。

TOKYOファンドが、コミュニティセンターに関わったのは3年という短い期間ではありましたが、コミュニティセンターの30年という長い歴史とこれからの30年をつなぐ、さらに成長し、進化していくための、竹の“節目”のような役割を果たすことができた3年であったならと願っています。

5. “経営者を志す人材”や“サーチャー”に示す道

コミュニティセンターは、JPEのこれまでの投資先 35 社のうちの“卒業先”としては 27 社目、MBOという形での“卒業”としては 6 社目となります。ただ、これまでのMBOによる卒業は、投資先の“プロパー”の役員が内部昇格で経営者となり、ファンドと併走した後に、MBOでオーナー経営者になったという形であり、今回のように、外部招聘した経営者が、自ら、“オーナー経営者”へと転身した事例は初めてです。

“サラリーマン”が“中小企業の経営者”となり、さらに、自らMBOで“オーナー経営者”になる事例は稀であるといえます。しかし、昨今は、事業承継問題の解決策として、後継者不在の中小企業を譲り受けて自らが経営者になろうという、いわゆる“サーチャー”という人材を擁する“サーチファンド”が急速に増えるなど、“後継者不在の中小企業”と“経営者を志す人材”と“ファンド”という3者のつながりが注目されています。

本件は、“プロフェッショナル経営者”が“オーナー経営者”へと昇華するプロセスをTOKYOファンドが併走しながら実現したという形であり、“サーチファンド”とは似て非なる形ではあるものの、サーチャーや経営者を志す人が歩む“一つの道”として、新しい選択肢を示したものと考えます。

社会人人生をサラリーマンからスタートして、経営者を目指し、数々の出会いを経て、経営者としての人生をスタートする。自ら重き荷を背負うという決断は、誰もができるものではなく、さらには、経営者として立つ覚悟、責任と自覚、そして、社員への想いと信頼、こうしたすべての要素が揃ってはじめて成り立つものですので、決断に至るまでのあらゆる出会いや出来事も含めてたどりつくことができる“奇跡”なのかもしれません。

しかし、たまたまでも偶然でもなく、こうして、熱い想いと行動が人を動かし“夢は叶う”ということを実現化した本件は、経営者という職を目指す人、経営者になりたいと目覚めた人達に勇気を与える一歩であり、一石でもあります。

JPEでは、これまで23年にわたり、ファンドとして、中小企業の事業承継問題に取り組んできましたが、お金だけでは何も解決できません。“誰が”やるのかであるがゆえ、一つひとつの事業承継の実現には正解も終わりもありません。こうして、常に、“承継”の新しい形と可能性を示し続けていくことが、事業承継ファンドとしての使命と考えています。

以上、TOKYOファンド及びJPEとしては、サラリーマンからプロフェッショナル経営者となり、今般、オーナー経営者となった中川氏、そして、“Our Company”となったコミュニティセンターの将来を中川氏と共に担っていく社員のみなさんによる“第二創業”を、今後は、伴走者としてではなく、そのスタートラインから見送り、“卒業生”の成長と進化を応援し続けます。

以上

【 各社概要 】

*2023年3月31日現在

□ 株式会社コミュニティセンター <https://community-center.co.jp/>

本社所在地	東京都練馬区栄町 2-10
設立	1993年10月
資本金	1,000万円
代表者	代表取締役社長 中川 弘規
従業員数	128名
事業内容	マンション管理員・清掃員・コンシェルジュ業務、 教育・研修事業、建物美観調査、管理業務コンサルティング

□ 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 K-STAGE 5F
設立	2000年10月
資本金	6,000万円
代表者	法田 真一
事業内容	中堅・中小企業、小規模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

【 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 2 丁目 15 番 6 号 K-STAGE 5F
Tel:03-3238-1726 Fax:03-3238-1639
担当: 投資企画部 (info@private-equity.co.jp)

以上