

2023年9月30日

## JAPAN BULLSEYE CAPITAL へ出資

### 日本初の“パートナー型サーチファンド”を支援

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(本社:東京都千代田区、代表取締役社長 法田真一、以下、「JPE」)は、日本国内では3組目の設立となる、“トラディショナル型サーチファンド”のジヤンブルズアイキャピタル合同会社(本社:東京都文京区、代表社員・共同創業者:小林英輔、業務執行社員・共同創業者:洲崎瑞治。以下、「JBC」)に出資いたしました。

JBCは、経営者候補人材となる“サーチャー”の小林英輔氏と洲崎瑞治氏の両名が共同創業者となり、国内外の投資家からサーチ活動の資金を調達し、設立した“トラディショナル型サーチファンド”です。

JPEは、独立・中立系の“中小企業向け事業承継ファンド”として23年にわたり、ファンドの組成・運用に携わってきた立場から、今回、志を同じくするJBCに出資し、その活動を後押しすることで、中小・小規模企業の事業承継問題の解決と成長発展の実現へとつなげていきます。

### 1. 本件概要

中小企業の事業承継問題を解決する手段として、2018年、日本に“サーチファンド”というしくみが持ち込まれてから、国内でもサーチファンドの設立や活用実績が増えています。

サーチファンドは、1984年にアメリカで誕生した、ファンドの投資モデルの一つで、サーチャー(経営者を目指す個人)が、投資家(ファンドや個人投資家等)から、買収候補先企業をサーチする活動費用と買収資金を調達し、買収後は経営者となって企業価値の向上を図り、キャピタルゲインを獲得し、投資家に収益を還元するというサイクルで成り立っています。

サーチファンドは、その運用方法の違いから、“アクセラレーター型”と“トラディショナル型”の2つの形態に分けられます。

JBCは、“サーチャー(経営者候補)”である小林氏と洲崎氏の両名が、自ら、サーチ資金と買収資金を国内外の投資家から調達するという“トラディショナル型サーチファンド”で、国内では3組目の事例となります。そのなかでも、共同創業者2名がサーチャーとなる“パートナー型”のサーチファンドは、海外では多くみられる形ですが、日本で設立されたのは、今回のJBCが初めてとなります。

JBCは、JPEを含む国内外 4 ヶ国の投資家(17 の法人と個人)からの出資を得て設立され、今後、日本国内で後継者不在に悩む中小企業の株式を譲り受け、両名が経営者となって企業価値を高めていくため、既に、投資候補先企業のサーチ活動を開始しています。

JPEによる“トラディショナル型サーチファンド”への出資は、昨年、志村光哉氏が設立したM-Capital合同会社に続き 2 組目で、日本初となる“パートナー型サーチファンド”への出資は、もちろん初めての事例となります。

JPEでは、JBCへの出資にあわせて、ファンドとしての活動も側面支援することで、JBCが目指す、『サーチファンドを通じて事業を承継した企業の成長を追求すると同時に、若者が経営者として活躍できるビジネスモデルを確立する。』という目標の実現を国内外の投資家の方々とともに後押しします。

## 2. “トラディショナル型”サーチファンドについて

昨今、日本の中小企業の事業承継問題の解決手段の一つとして、“サーチファンド”の役割に期待が高まっています。“アクセラレーター型”と“トラディショナル型”と呼ばれる 2 つの形態のサーチファンドのうち、ここ数年、相次いで組成されているのは、“アクセラレーター型サーチファンド”です。

“アクセラレーター型サーチファンド”は、ファンドで抱える、複数のサーチャーが経営者となる、各々の企業に出資し、ファンドとしては複数の案件に投資を行います。一方、“トラディショナル型サーチファンド”は、サーチャー自らが、複数の投資家からサーチ活動のための資金を調達。投資案件が見つかった段階で、改めて、既存投資家を中心に買収資金を追加調達して投資、その後、経営者となって投資先企業の価値向上を実現してEXIT(出口)まで導くという、“1サーチャー(1ファンド)で1社だけに投資”という取り組みです。

日本では、2019 年に黒澤慶昭氏が設立した、日本事業承継パートナーズ合同会社が、国内初の“トラディショナル型サーチファンド”となりますが、以降 4 年が経過して、今回のJBCが、国内では 3 組目と、地方銀行をはじめとした金融機関が中心となって組成する“アクセラレーター型サーチファンド”の広がり比べると、そこまで大きな流れにはなっていません。サーチャーが全てのプロセスを個人で担い、組成する“トラディショナル型サーチファンド”は、1つ1つのプロセスの難易度が高く、まだ、各々が試行錯誤しながら実績を積み上げている状況といえます。

ちなみに、国内初の“トラディショナル型サーチファンド”を組成した黒澤氏は、既に、投資先の経営者として活躍されており、今現在、日本で活動する“トラディショナル型サーチファンド”は、JBCを含め 2 組になります。

### 3. “パートナー型”サーチファンドについて

JBCの特徴は、“トラディショナル型”サーチファンドであると同時に、小林氏と洲崎氏の2人が共同創業者として組成し、両名が共同経営する“パートナー型”であるということです。サーチャー2名による共同経営を前提とする“パートナー型”は、海外では珍しいものではありませんが、国内では初めての事例となります

小林氏は、三井物産株式会社でのグローバルかつローカルな経験を活かし、洲崎氏は、株式会社セールスフォースジャパンでの大企業と中小企業の営業と成長支援の経験を活かして、まったくキャリアは異なる2人が、IE Business School で出会い、志を一にして、それぞれの強みを活かし、足りない部分は補完しあいながら、サーチファンドの運営と投資先企業の経営に取り組むものです。

### 4. JPEとして出資・支援する背景と意義

JPEでは、これまで23年にわたり、日本の中小・小規模企業の事業承継を“ファンド”を活用して支援し、“資本”と“経営”の承継を実現してきました。そのなかで、中小企業を対象とした、“小さなファンド”であることの限界、あるいは、ファンドという仕事の難しさ、つまり、「ファンドの組成」、「投資家の募集」、「案件発掘」、「投資実行」、「経営」、「企業価値の向上」、「EXIT(出口)」のどれをとっても容易なものではないことから、ファンドマネジメント会社としての経営を永く続け、ファンド運用を維持していくことは大変難しいものでもあると実感しています。

ただ、中小企業の事業承継において、“ファンド”が果たせる役割や社会的意義を考えると、これからの日本の社会により必要とされるものであり、特に、“トラディショナル型サーチファンド”のように、組織ではなく、個人で“事業承継ファンド”という仕事に挑戦する覚悟と意欲をもった人材は付かず離れず支援し、日本に根付かせていく努力が必要であると考えています。

もちろん、経営者としての経験や実績もなく、どのような会社を経営するのかわからないなかで、“熱意”や“構想”だけで評価できるものではありません。しかし、自らで資金を集め、他人のお金を預かって投資をすることの大変さを知り、その“重さ”と“ありがたみ”を心と体で感じてスタートラインに立つことができたのであれば、中小企業の事業承継マーケットで、志を同じくして企業経営に取り組んでいく仲間として、ともに挑戦を続けていくことは、互いに、大きな意義があると考えられます。

JBCは、個人主体という、“トラディショナル型サーチファンド”としての難しさに加え、小林氏と洲崎氏の2人が共同創業者として組成し、両名が共同経営する“パートナー型”であるという“強み”と“懸念”も抱えています。

その“懸念”を払拭し、パートナー型として“1+1=2以上”にできる強みを活かすためには、『2人が先頭を走る経営であってはならない』、『経営者になるという2人の夢を叶えるための経営であってはならない』ということ、また、承継した企業では、『2人を中心とする全社一丸となった経営』が求められます。

“サーチャー”は、自ら資金を集め、他人から託された資金で投資をし、投資家とオーナー経営者双方からの信頼を得て、その責任を担うことができ初めて“経営者”となります。さらに、承継した企業を社員と一緒にあって、もっと“いい会社”にすることで、“真の経営者”へと進化していきます。

今後も、JPEでは、中小企業向け事業承継ファンドとしての20年以上にわたる実績や経験を活かして、“トラディショナル型サーチファンド”を中立的な立場から支援し、意欲溢れる人材の成長機会や活躍の場を創出することで、一人でも多くの“真の経営者”を輩出、事業承継問題に悩む中小・小規模企業の存続と発展に寄与いたします。

### 【参考】サーチファンド業界について

“サーチファンド”とは、1984年に米・スタンフォード大学で生まれ、世界に広まった投資モデルです。これまでに世界中で700を超える“トラディショナル型サーチファンド”が立ち上がり、「Entrepreneurship through Acquisition」(買収を通じた起業)というキャリアを志した若者たちによって運用されています。

そして、2018年、“サーチファンド”という投資形態を事業承継の新しい形として日本に初めて持ち込んだのが、嶋津紀子氏が代表を務める「株式会社 Japan Search Fund Accelerator (JaSFA)」です。2019年、JaSFAは、山口フィナンシャルグループ(山口FG)と共同で、(アクセラレーター型)サーチファンドを設立しました。

日本でも、2020年以降、サーチファンドは徐々に実績を積み上げ、例えば、山口FGは、十六銀行(岐阜)、南都銀行(奈良)、百十四銀行(香川)、愛媛銀行(愛媛)、もみじ銀行(広島)、北九州銀行(山口)といった地方銀行を出資者として、新たなサーチファンド「地域未来共創 Search ファンド」(約35億円)を設立しています。また、全国を対象とするサーチファンドとして、日本M&Aセンターと日本政策投資銀行、キャリアインキュベーション(人材紹介会社)の3社によるアクセラレーター型サーチファンド「株式会社サーチファンド・ジャパン」も設立されました。

2022年以降、サーチャーの活躍や苦労が、テレビなどマスコミでも注目されるようになり、地方から始まったサーチファンドの動きは、全国的な広がりをみせています。サーチファンドを活用した事業承継投資が進むと同時に、JaSFAと野村リサーチ・アンド・アドバイザリーによる「ジャパン・サーチファンド・プラットフォーム」の設立、横浜銀行によるサーチファンドへの参入発表、また、福井県が自治体として初めて事業承継にサーチファンドを活用するなど、そのプレイヤー展開も多様化しています。

## 5. 各社概要

\*2022年9月30日現在

□ ジャパンブルズアイキャピタル合同会社（JBC） <https://japanbullseye.com>

本社所在地	東京都文京区本駒込 6 丁目 13-19-403
設立	2023 年 8 月
運営者	代表社員 兼 共同創業者 小林 英輔 業務執行社員 兼 共同創業者 洲崎 瑞治
事業内容	1.事業承継問題を抱える中小企業の株式を譲り受け、経営を承継する事業 2.投資先の選定、投資及び投資先の経営 3.前各号に附帯関連する一切の事業
問い合わせ先	ジャパンブルズアイキャピタル合同会社（担当：洲崎） info@japanbullseye.com

□ 日本プライベートエクイティ株式会社（JPE） <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 24 日
資本金	6,000 万円
代表者	代表取締役社長 法田 真一
事業内容	中堅・中小・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 Mail:info@private-equity.co.jp

担当：投資企画部

以上