

会長巻頭言



林 竜也

HAYASHI Tatsuya

一般社団法人 日本プライベート・エクイティ協会 会長
ユニゾン・キャピタル株式会社 代表取締役パートナー

プライベート・エクイティほど難しい仕事はありません。

それは会社を丸ごと扱う仕事だからです。事業の成長を数年間の一貫した計画として設計し、ガバナンスを起点として、その計画を実現するために必要なリソースを調達し、導入し、調整する仕事だからです。オーナーや経営者と膝詰めで話し込み、信頼を勝ち取って初めて仕事の間が得られる仕事。自分で経営するわけではないのにその成長の実現に全責任を負って、その結果によってのみ報われる仕事。私たちの仕事に手間をかけて伴走してくれて、広い経験と見識で支えてくれる投資家によって定期的に評価され、おおよそ5年毎にライセンスを更新されなければ次のラウンドには進めない仕事。

世に数多くの仕事がありますが、これほどアナログな人間関係が大切で、永続性に欠け、日々投資先の事業環境の変化(しかもそのほとんどは悪い方です)に悩まされ、心配をせばかりという仕事もないでしょう。私は98年からこの仕事をしていますが、最近になって「雨ニモマケズ」の境地が分かってきた気がします。

世に数多くの仕事がありますが、これほど責任の重い仕事ありません。それは投資家から託された資金で企業の命運を託され、従業員や取引先、その家族の将来を託されているからです。売り手である創業者や親会社からは、手放す会社の将来を託すに足る相手として信頼され、また買い手である大企業や株式市場の投資家からは、この人たちが心血を注いで育ててきた会

社なら間違いないと信頼される、そういうものに私たちはなりたい。単に業績が伸びればよいというだけでなく、小さな会社であっても、地域や社会、そして環境の観点から、よき仲間であることが求められるようになってきました。この点、JPEA アワードでは、2014年以降、審査委員の先生方が、毎回大変なエネルギーを注いで、我々がなすべき仕事の方向性を示してくださっています。このメッセージをしっかりと受けとめて、次の仕事に活かしていきたいと思

います。そういう難しく、責任の重い仕事だからこそ、集まって情報交換し、学び合って切磋琢磨し、多様な強みを持ったプレーヤーがそれぞれ特徴のある仕事を世に問い、発信していくことを通じて、業界全体として社会から求められる役割を果たし、期待に応えることができます。プライベート・エクイティ協会はそのためのプラットフォームです。協会では、数年間にわたる準備期間を経て、ファンドのパフォーマンス・データベースを構築し、海外を含む投資家コミュニティに対して日本のプライベート・エクイティ市場を評価する指標を提供することができました。また、会員ベースも拡大し、今後の活動の財政的な基盤も整ってきました。これらの成果を資産として引き継いで、これからも、内部的には正会員同士、正会員と賛助会員、対外的にはベンチャー・キャピタル協会等との間で情報交換し、学びあえる機会を増やしていきたいと思

います。さらには、難しく、責任が重いからこそ面白い、このプライベート・エクイティという仕事に、多くの若者が多様な経験と才能を持って飛び込んでくれるよう、協会として発信していくこともできると思

2021年度 理事・監事一覧

会長・代表理事	林 竜也	ユニゾン・キャピタル株式会社 代表取締役パートナー
副会長・理事	木村 雄治	ボラリス・キャピタル・グループ株式会社 代表取締役社長 京都大学経営管理大学院 客員教授
	藤井 良太郎	ベルミラ・アドバイザーズ株式会社 日本代表 パートナー
理事	吉沢 正道	株式会社ロングリーチグループ 代表取締役兼パートナー
	山田 和広	カーライル・ジャパン・エルエルシー マネージング ディレクター・日本代表
	川村 治夫	キャス・キャピタル株式会社 代表取締役パートナー
	中野 宏信	トラスター・キャピタル・パートナーズ・ジャパン・リミテッド 日本代表 マネージング・パートナー
	佐々木 康二	ティーキャピタルパートナーズ株式会社 取締役社長 マネージング・パートナー
	平野 博文	アジア地域プライベートエクイティ共同代表 KKRジャパン代表取締役社長
	廣本 裕一	ジャパン・インダストリアル・ソリューションズ株式会社 代表取締役社長
監事	飯沼 良介	アント・キャピタル・パートナーズ株式会社 代表取締役社長兼プライベートエクイティ投資担当執行役員
	金田 欧奈	ベーシック・キャピタル・マネジメント株式会社 代表取締役社長

日本におけるプライベート・エクイティ市場の概観

概説

日本のプライベート・エクイティ (PE) 市場における年間案件総額は約110-120億ドル (約1.3兆円) に上り、主に大規模案件が増加したことによって、長期的な成長傾向にある。しかし、アメリカやドイツといった他の先進国市場と比べると小規模に留まっている。プライベート・エクイティ案件の大半をバイアウトが占め、対象業界は多岐にわたる。

日本で活動するPEファームには、国内ファームと海外ファームの日本拠点の双方が含まれ、後者はより大規模案件に重点を置く傾向がある。PEファームによる買収企業の平均保有期間は4-5年で、事業会社への売却またはIPOを通じてイグジットに至るのが一般的である。

直近の案件にみられる主要傾向として、コーポレート・カーブアウト (特に大規模案件)、オーナー／創業者による事業承継 (特に中小規模案件)、および後期ステージにあるスタートアップ企業へのグロース投資が挙げられる。

日本のPE市場の規模と成長

日本のPE市場は2000年代初めに台頭し、2007年まで急速な成長を見せたものの、その後の世界金融危機の影響を受け、案件総額は長期間にわたり低い水準で推移した。2016年以降は大規模案件により市場は大幅に伸長し、それ以来毎年平均して110億ドルから120億ドル程度 (約1.3兆円) の案件総額を記録している。

単年ごとで見ると、少数ながらも大規模案件の有無によって案件総額が大きく変化することから市場は変動しやすいものの、案件数は安定して推移、成長している。

日本のPE市場においては特定の業界への目立った傾斜は見られないが、小規模案件の大部分は成長の著しい業界 (ITやウェブサービスなど) で実施され、大規模案件はエレクトロニクス、ヘルスケア、製造関連の業界で存在感の大きさを示している。

世界規模でみた日本のPE市場の規模と成長

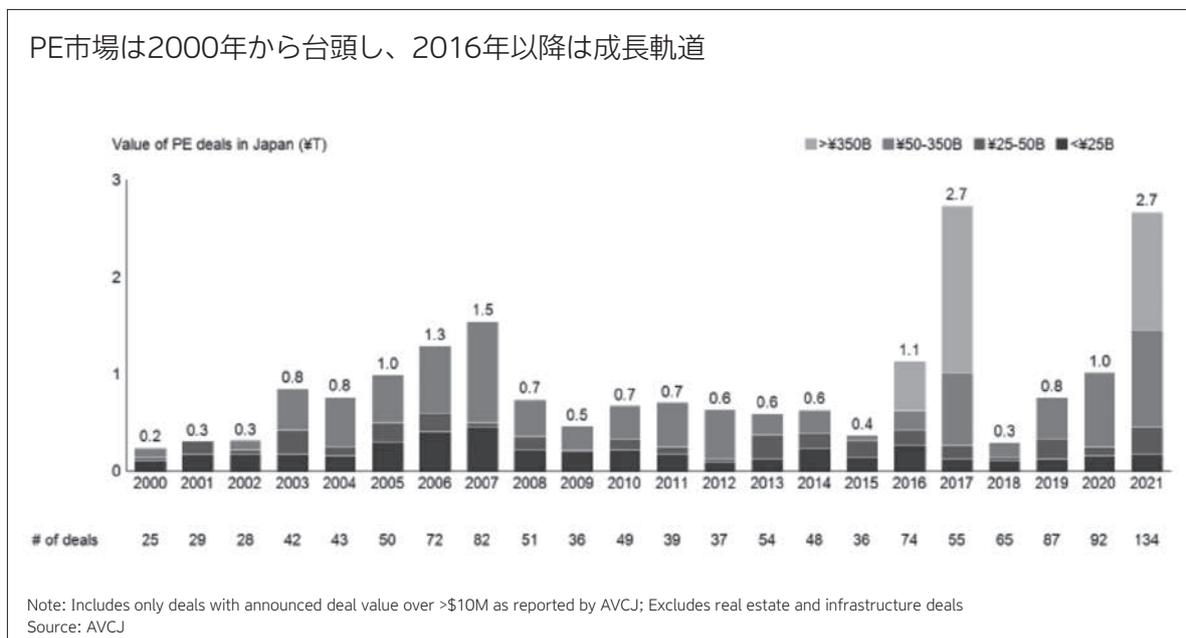
PE市場をGDP比で見ると、日本は他の先進国と比べて小規模に留まっており、例えばドイツやアメリカなどに比して3分の1から7分の1程度となっている。これは、M&A案件に占めるPEの割合が低いことも原因ではあるが、そもそも他国の市場ではより多くのM&A案件が行われていることが主な要因である。

アジア各国の市場と比較した日本市場の特徴

- バイアウトやその他の経営権取得を伴う取引へ傾斜：日本で実施された案件の約75%がバイアウトであるのに対し、アジア太平洋地域の他市場ではその割合は約25%

- 大規模案件が高い割合を占める：日本では10億ドル以上の案件が総額の約40%を占める一方、アジア太平洋地域の他市場では30%

アジア太平洋地域全体のPE市場に占める日本のシェアは小さいものの、大規模なバイアウト案件 (2.5億ドル超) においては、日



図：日本のPE市場における案件額と件数

本はアジア太平洋地域で3番目に大きな市場である。

日本のPE市場は、近年の成長実績や今後のさらなる成長余地に加え、日本企業の収益性は比較的低位（改善機会を示唆）、公開市場でのバリュエーションも低いことから（妥当な価格で買収できる機会）、海外の投資家にとって魅力的な市場となっている。

しかしながら、日本におけるPE投資のエントリー時のバリュエーションは公開市場ほど低くなく、公開市場のEBITDAマルチプルを大きく上回っている。PEファームは、事業や戦略の変革を通じて投資先企業の価値向上を見込んでいるため、そのような高額なバリュエーションを支払うことが可能である。大規模案件に支払われるマルチプルはより高いことが多く、対象会社が優良企業であることのみならず、大規模案件で典型的に行われる競争的ビッドプロセスを反映していると考えられる。

日本のPE市場プレイヤー

日本のPE市場における案件の大半が日本国内に拠点を置くファームによって行われている（国内PEファーム、またはアジア太平洋地域及びグローバルPEファームのいずれも含まれる）。PEファームによる案件規模は、ファンドの規模に比例している場合が多い。資金の少ない国内ファームは、アジアまたはグローバルファームより小規模な案件を実行する傾向が見受けられる。一方で、近年は国内PEファームのファンドサイズが上昇傾向にあり、より大規模な案件に参加する国内ファームも出てきている。

保有期間とイグジット

PEファームは最終的に利益を得てイグジットすることにより、ファンドの投資家にリターンをもたらしている。2017-2021年の間にイグジットを完了したPE資産の平均保有期間は4年であるが、2年未満や9-10年以上の保有期間も稀に見受けられる。PEファームがイグジットを実施する場合、その方法は様々である。事業会社への売却、次いでIPOというパターンが多く、少数ではあるがPEファームがセカンダリー案件として別のPEファームに売却する場合もある。

案件にみられる主要な傾向

日本のPE市場の台頭から約20年が経過し、PEに関する一般的な理解と受容は大幅に進んだ。結果としてPE案件には主に3つの傾向がみられ、PE市場の勢いは今後も続くものと予想される。

コーポレート・カープアウト（大企業による事業売却）：ROE（自己資本利益率）を重視する日本政府は、ROEの改善をコーポレートガバナンスを強化することで達成できると考えており、これが大企業による事業売却の後押しとなっている。日本企業はグローバル企業と比べると事業が多角・分散傾向にあるため、全ての事業に十分な資金を投じることが困難となっている。その結果、事業によっては、現在の親会社の一部としてではなく、独立した経営体制に移行した方がさらなる発展を実現できる可能性がある。

コーポレート・カープアウトは特に大規模案件との関連性が高い。ガバナンスと透明性の継続的改善とともに、事業売却増加の傾向は継続することが見込まれる。

オーナー／創業者による事業承継：もう一つの重要な潜在的な案件の源泉である。企業のオーナーや創業者の多くが高齢となり引退年齢に差し掛かっているが、必ずしも適切な後継者がいるとは限らない。そのような場合、PEは経営権をプロフェッショナルな経営陣に移行して事業承継を支援する機会を与えるのみならず、新たな資本を提供することでオーナー／創業者は資産を現金化することが可能となる。日本には事業継承の大きな機会が存在し、東証上場企業だけを見ても、一族または創業者が株式の5%以上を有し、かつ社長／CEOが60歳超の企業が300社を超える。

グロース投資：通常、後期ステージのスタートアップ企業に対して行われる新規エクイティ投資を指す。スタートアップ企業はこれまで、バリュエーションが数億ドルに達した時（またはそれ以前）にIPOに踏み切っていた。しかし近年では、追加の資金調達ラウンドを実施して2,000万-1億ドルを調達することによりIPOを遅らせる傾向がある。これにより、スタートアップ企業はIPO時のバリュエーションを向上させ、市場・投資家との四半期毎のコミュニケーションに伴う手間を先送りすることができる。日本ではスタートアップ市場が2000年代後半から活発化し、大規模なファンドレイズを行うのに十分な成熟度と事業規模を備えたスタートアップ企業が増えている。

本記事はベイン・アンド・カンパニーが作成したものです。
詳細につきましては <https://www.bain.com/industry-expertise/private-equity/> をご覧ください。

日本におけるプライベート・エクイティのパフォーマンス(2020年)

日本プライベート・エクイティ協会では、日本におけるプライベート・エクイティ・ファンドのパフォーマンスの指標を待望する声に応えるため、PwCあらた有限責任監査法人との共同プロジェクトとして2016年からパフォーマンスのデータベースを構築する取り組みを始めております。

2018年から集計結果の公表を開始し、最新の2020年度においてデータ提供に参加した会員は、合計で27社、94ファンドとなっております(参加会員は後述)。うち、開示可能な94ファンドの

パフォーマンスは以下です。

図表1のとおり、3年間(2018年～2020年)で9.87%、5年間(2016年～2020年)で10.76%、10年間(2011年～2020年)で15.19%と、安定したパフォーマンスを示していることが分かりました。また、同時期の配当込東証株価指数(TOPIX)の期間投資収益率がそれぞれ2.15%、5.50%、9.60%であったことから、日本におけるプライベート・エクイティ・ファンドのパフォーマンスは市場収益率を上回っていることも示されています。

【図表1】2020年末に至る各期間のファンド開始年別グループの年率化内部収益率

グルーピング	調査対象 ファンド本数	(参考値) 1年間： 2020年	(参考値) 3年間： 2018-20年	5年間： 2016-20年	10年間： 2011-20年
2008年以前開始ファンド	35	4.24%	-17.29%	-3.38%	15.57%
		5	8	17	35
2009年開始ファンド	2	-	非開示	非開示	非開示
		0	1	2	2
2010年開始ファンド	1	非開示	非開示	非開示	非開示
		1	1	1	1
2011年開始ファンド	3	非開示	82.94%	25.78%	
		1	3	3	
2012年開始ファンド	3	非開示	非開示	7.88%	
		2	2	3	
2013年開始ファンド	8	-4.86%	6.63%	20.49%	
		7	7	8	
2014年開始ファンド	5	7.63%	7.43%	12.47%	
		5	5	5	
2015年開始ファンド	2	非開示	非開示	非開示	
		2	2	2	
2016年開始ファンド	7	1.69%	2.68%		
		7	7		
2017年開始ファンド	9	12.96%	20.94%		
		9	9		
2018年開始ファンド	8	12.01%			
		8			
2019年開始ファンド	1	非開示			
		1			
2020年開始ファンド	-				
対象ファンド合計	84	7.19%	9.87%	10.76%	15.19%
		48	45	41	38
配当込TOPIXの対象期間投資収益率	-	7.39%	2.15%	5.50%	9.60%

【図表2】2020年末に至る開始年別グループの投資倍率

グループング	調査対象ファンド本数	2020年末の投資倍率 (単位：倍)
2008年以前開始ファンド	39	1.50
2009年開始ファンド	2	非開示*
2010年開始ファンド	1	非開示*
2011年開始ファンド	3	1.40
2012年開始ファンド	3	1.56
2013年開始ファンド	8	1.75
2014年開始ファンド	5	1.79
2015年開始ファンド	2	非開示*
2016年開始ファンド	7	0.99
2017年開始ファンド	9	1.43
2009-17年 開始ファンド合計	40	1.50
2017年以前開始ファンド合計	79	1.51
(参考) 2018年開始ファンド	8	1.23
(参考) 2019年開始ファンド	1	非開示*
(参考) 2020年開始ファンド	6	0.94

※採取データが2社以下で構成される各項目は非開示しております。

本調査の手法、参加会社、留意事項などの詳細については、
以下からレポートをダウンロードの上ご覧ください。

レポート：<https://jpea.group/private-equity/performance/>

当協会では、今後とも継続的なデータ収集と集計母数の拡大

を図り、公的年金や機関投資家の皆様がプライベート・エクイ
ティに投資資金を振り向けやすくなる環境づくりを行います。日
本のプライベート・エクイティ・ファンドへの投資が拡大し、プ
ライベート・エクイティが一つのアセットクラスとして日本においてさ
らに認知されることを目指して参ります。

【参加会員】 アイ・シグマ・キャピタル株式会社／株式会社アドバンテッジパートナーズ／アント・キャピタル・パートナーズ株式会社／いわ
かぜキャピタル株式会社／MCPパートナーズ株式会社 (旧 みずほキャピタルパートナーズ株式会社)／エンデバー・ユナイテッド株式会社／
カーライル・ジャパン・エルエルシー／キャス・キャピタル株式会社／株式会社KKRジャパン／CLSAキャピタルパートナーズジャパン株式
社／株式会社ジェイ・ウィル・パートナーズ／J-STAR株式会社／ジャパン・インダストリアル・ソリューションズ株式会社／ティーキャピ
タルパートナーズ株式会社／トラスター・キャピタル・パートナーズ・ジャパン・リミテッド (旧 CITICキャピタル・パートナーズ・ジャ
パン・リミテッド)／ニューホライズンキャピタル株式会社／野村キャピタル・パートナーズ株式会社／平安ジャパン・インベストメント株式
社／ベーシック・キャピタル・マネジメント株式会社／ベルミラ・アドバイザーズ株式会社／ポラリス・キャピタル・グループ株式会社／株式
会社 マーキュリア インベストメント／株式会社丸の内キャピタル／雄渾キャピタル・パートナーズ株式会社／ユニゾン・キャピタル株式
会社／ライジン
グ・ジャパン・エクイティ株式会社／株式会社ロングリーチグループ (計27社 50音順)

第七回(2020年度) JPEAアワード 受賞案件



2020年度 JPEA アワード受賞案件インタビュー 写真でコロナに打ち勝ちま賞

株式会社デコルテ・ホールディングス
取締役 CFO

新井 賢二 氏

株式会社デコルテ・ホールディングス
代表取締役 CEO

小林 健一郎 氏

キャス・キャピタル株式会社
取締役 パートナー

山下 健次郎 氏

【対象会社】 株式会社デコルテ・ホールディングス

【スポンサー】 キャス・キャピタル株式会社

【売り手】 オーナー社長(創業者)

【案件発表】 2017年2月1日(取得年月日:2017年1月31日)

【資本移動先】

①2021年1月29日:経営陣及び従業員持ち株会への譲渡
②2021年6月22日:IPO(東証マザーズ)

【事業概要】

結婚写真専用フォトスタジオ等の運営

【業績推移】

2016年9月期:売上5,532百万、営業利益544百万円
2021年9月期:売上4,592百万、営業利益871百万円
※事業ポートフォリオ見直しにより全社売上高は減少

【主な価値創造】

- ・創業社長とタッグを組み、更なる成長・発展と上場に取り組む
- ・ベンチャー水準から上場水準までガバナンスの向上
- ・結婚披露宴サービスから撤収し『結婚写真』に経営資源を集中投下
- ・数値分析と予測に基づく営業運営、繁閑に対応する効率的人員配置
- ・WEBマーケティングを強化、受注から接客までオンライン中心に転換
- ・店舗人員の分業化・専門スキル向上、採用強化と専門職最適の人事制度導入

創業されてから、ファンドを株主に迎えようとお考えになるまでの経緯を教えてください。

小林: 2001年に兵庫県の芦屋で創業して、これまでいくつかの事業を手掛けてきました。最初はエステ、続いてリラクゼーション、次いでミニチャペルという形で格安結婚式を始め、その流れで写真の方に力を入れて行くという順番でした。会社の収益の柱は都度変わってきていて、大きく分けて現在のフォトウェディングが4つ目になります。

店舗展開や新しいビジネスを思いついては次々と展開してきていたのですが、2015年あたりからそれに伴う内部の管理や採用などの人事のシステムといったバックオフィスの問題を中心に、今後成長して行く上での必要な課題が結構顕著に出てきていました。自分としても、そろそろ会社の内部管理体制を強化していかないと、この先厳しくなるのではないかなと考えながら採用活動をしていたのですが、当時の会社や私の人脈のなかでは、それに見合うような良い出会いや採用ができていませんでした。

そうしたなかで、課題を人に相談しているうちに公認会計士の方からのご紹介で、「CASキャピタルさんであれば課題解決の選択肢を提案できるかもしれないので会ってみませんか」という形でご縁をいただいたのが2016年の6月。これが始まりです。ですからその時点では売却ありきではありませんでした。当然我々に全く興味を持ってもらえない可能性もありましたしね。その後はとんとん拍子に話が進んで半年ほどでCASキャピタルと一緒にすることに決まりました。

CASキャピタルとして最初に話をお聞きになったときの印象はどうでしたか。

山下: 売却案件としてではなく、経営課題のご相談という形でしたから、最初はどうなるか分からなかったというのが正直なところです。ですが初めてお会いした時から小林社長の問題意識と課題は明確でした。それに対して我々がご提供できる手段は形としてはパイアウトとなりますが、内容として組織や人事面でどんな支援ができるか、その具体的なイメージが浮かびました。

これから若者人口が減っていくなかで、結婚サービスは基本的には斜陽業種とも言われているのですが、結婚写真に限れば市場のポテンシャルも違ってまだまだ伸びます。ビジネスモデルとしても、披露宴会場は土日中心にし稼働しませんが、結婚写真は平日も全部お客様が一杯に埋まっているなど大きく異なっています。それから、すごい数のレベルの高いフォトグラファーさん、メイクさんを内製化している点で、とても素晴らしい会社だなと思いました。

また、小林社長とお会いして思ったのは、非常に魅力的ですごい方だということ。起業家として新しいビジネスを生み出し、そのお金で次のビジネスを生み出し、事業の実践を通じて経営を学んで来られた。新しいことや聞いたことがないようなことについても失礼ながら学習能力が高く物事のポイントを理解されていました。話も面白い意味で早い方で、腹も据わっていらっしゃいました。フォトグラファーの方やメイクの方が大勢いる会社をうまく成長させて来られたのは、やはり小林社長の人

日本プライベート・エクイティ協会は、プライベート・エクイティの社会的意義及び機能、プライベート・エクイティによる産業、経済、社会への貢献を体現する案件を、年に一度、選出し表彰する制度として、2014年度よりJPEAアワードをスタート致しました。

各年度に当協会の正会員が行なった新規投資、追加投資、一部売却、全部売却等の案件の内、「プライベート・エクイティの社会的意義及び機能」、「プライベート・エクイティによる産業、経済、社会への貢献」を果たした案件を、外部有識者によって構成される選考委員会により厳選し、アワード対象案件を決定しています。

2021年9月6日にオンラインにて行われた第16期年次総会イベント内にて、第七回JPEAアワードの受賞案件が発表されました。

【選考委員】

株式会社岡&カンパニー
代表取締役 岡 俊子 氏
株式会社カドタ・アンド・カンパニー
代表取締役社長 門多 丈 氏

株式会社東京大学エッジキャピタルパートナーズ
取締役会長 茂木 敬司 氏
一橋大学 経営管理研究科
教授 伊藤 友則 氏

間的な魅力があるからこそだと思います。スーツを着て数字で考える立場の我々からすれば、感性でこのユニークな事業を引っ張ることのできるこの方は素晴らしい。代表の川村を含め、我々全員が一目ぼれでした。

山下さん、新井さんはお二人とも投資先に常勤という形で関わることになりました。

山下：最初は社外からでしたが途中から常勤になりました。CASキャピタルでは、投資先への関わり方の度合いは状況によって使い分けています。我々が入らなくてもやるべきことが明確で順調に進んでいけば社外から。とは言っても常駐派遣するなどより深く入る会社も三社に一社くらいはあります。デコルテの場合には、非常に魅力的な会社で、目指すところも高く、我々が社長のすぐそばで直接お手伝いできることが明確でしたのでしっかり関わることになりました。

私の役割は数字を上げることでした。それも、短期的ではなく将来にわたって売上と利益をあげることです。そのため特定の管掌部門は基本的になく、何にでも関わるという感じでした。とはいえ始めは主に営業面を担当していたので、予測や数字の分析を用いながら一定の営業プロセスを一回テスト的にやってみて、それからそのプロセスをうまく回せる人を小林社長と一緒に採用して、チームを作っていくところも、一緒に取り組みました。経緯があって途中から一時ウェブサイトの制作チームが管掌になったこともありましたね。そのような形で、小林社長と本当に一緒に二人三脚をさせていただいたという感じです。

新井：私はもともと別の会社にいたのですが、以前から川村さん、山下さんとお付き合いがあり、デコルテに投資をするという段になって正式に誘っていただいて、CASキャピタルに入りました。最初は出向という形でデコルテに入り、上場を控えたところで転籍しています。

山下：新井さんはタリーズコーヒーのCFOとして上場、MBO、売却を手掛けられた三冠王です。一方、デコルテも小林社長が仰っていた管理が課題で、規模や将来にあったものを一から作らないといけないという状況でした。そのため、これは絶対に凄腕のCFOの方が必要で、そういう人を我々が採用して一緒にやれば成功するというイメージを持ちました。それで以前からお付き合いのあった新井さんを口説いて参加してもらったわけです。

新井：私としても、出来上がった会社よりも、一緒に仕組みを作り上げて成長を実現することが好きということもあり、二つ返事でお受けしました。



ファンドから人が常勤で会社に入ってくることについて現場の社員の方の受け止め方はどうでしたか。また社長の動き方はどう変わりましたか。

小林：最初はまあ、「およ」みたいなのはありますよね（笑）。だからといって気を使いすぎて、あんまり緩やかに、その、「ふわっ」と入ったり、接触頻度が少なかったりするとお互い様子見にもなると思うのですが、特にお二方に関しては最初から「がっ」と入っていらっしゃったので、どういう人かは周りに分かりやすかったのだと思います。また、「こういうことをやって行くよ」という目的は社内にはしっかり伝えていたので、そういう意味では思いのほか動揺や拒否反応のようなものはありませんでした。

私一人で目の届く範囲は限られていますし、苦手なものが手つかずのまま宿題になって残っていたのですが、そこは新井さんが対応していってくれました。ファンドの人の入り方としてしっかりと、しかし慎重に進めていただけたことも大きいと思います。大きな目的を共有したうえで入っていただきましたが、やっぱり我々は人が納得して働いて、人が価値を生み出すような仕事ですから、そこを理解していただいて、人に時間を使ってもらいました。入るタイミングでも、入った後も、今日現在も、新井さんには、人のケアといいますか、人に時間を使っていたいです。

私自身としては、やり散らかすことが少なくなったと思います（笑）。ちゃんと考えて動くよう、自制がきくようになったというんでしょうか。一人で経営していたときには、興味のままに事業を展開して、「ちょっとちゃうな」と感じたらそのままにしまうようなことが自分の課題としてあったんですが、私も体制が変わらないままでは自分も変わらないという自覚がありましたので、CASキャピタルに入っていたら、体制が変わることで自分も変わったことが良かったです。



また、チームとして動かしていかなければいけないとか、自分が直接携わらなくても動けるチーム作りを常に意識するようになりました。今までは私が決めてそれを伝えて、やってもらって進むという感じでした。それはそれでスピードは速いのですが、長い目で見るとやっぱり自分が常に正しいわけではない、ということも認識しました。

山下: CASキャピタルとの関わりのビフォーアフターで一番の変化は、朝が早くなったことでしょね。

小林: 川村さんとの会議がいつも早朝なんですよ。

山下: デコルテの事業は大きく言えば順調ではあっても、コロナ禍はやはり大きな危機でしたので、毎週、役員と主なマネジメントが集まる早朝会議を設定して、それまで夜型だった職業の人たちに早朝会議に出てもらうことになりました。これが皆さんにとって一番の試練だったかもしれません(笑)。

途中で事業ポートフォリオを整理して、フォトウェディングに一本化されました。

山下: デコルテの事業のなかにはコロナ禍にあっても比較的元気な事業とそうでない事業がありました。小林社長とそのあたりも腹を割って話をさせていただきながら、比較的早く止めた方がいいものや、売却などで他の親元に行った方が良いものを明確にし、時間をかけながら順次閉じたり譲渡したりして来ました。挙式関係の事業では、とても魅力的なWAKON STYLEという神前挙式のサポート事業があったので、当初はこれと結婚写真の2本柱でいこうということになっていました。

しかし、やはりコロナによって全く様相が違って来たので、ここは大胆に舵を切るしかないという判断に変わりました。かたやWAKON STYLEはこういう会社にお譲りすれば事業として弾みがつくというイメージがあり、具体的に譲渡のお話を進めることになりました。これは大きな意思決定だったのですが、小林社長と川村、新井さんを含めてよく話し合い、基本的には皆さんあまり違和感なく総意で「この状況、このタイミングなので、それがいい」という結論になりました。

新井: 事業ポートフォリオを整理した結果、現在の会社の売上の95%はフォトウェディングとなっていますが、いまだにウェディン

グのイメージでとらえられることもあります。結果的に挙式の部分をなくし、フォトウェディングというこれから伸びる分野にフォーカスしたことは、IPOにあたってミーティングをした投資家からは非常によく理解していただいていると思います。

小林: 改めて考えると、写真というのはビジネス的にありがたい商材です。撮った瞬間からずっと残していくという目的があって、動画とはまた違って行間があるといいますか、写真を見て色々思い出すことができます。人間の記憶って曖昧なので、一緒に写真を見て「この時こうだったよね」と鮮明に思い出されることも結構面白いなと思います。やっぱり始めてみて写真っていうのは結構奥深い。

これからも写真はなくならないと思うし、カメラマンもずっとカメラマンを飽きずに続けていることが不思議だったのですが、カメラマンのイメージと、実際に撮れた写真が若干ずれたりするんですね。あれも味のひとつなんでしょうし、同じものは二つとできない。そういうところがカメラマンにとっても面白い部分なのかもしれないです。

山下: しかも、相対的にいえば日本における写真ビジネスの普及は未だ遅れています。例えば中国では、結婚写真はかなり普及してほぼ100%です。対して日本の場合だとこういう別撮りはいまのところ50%くらいです。これでも上がってきてはいるのですが、まだまだ伸びしろがあります。中国では、披露宴をやってもそれとは別に写真を撮っているの、かなりのお金を使っています。写真はいろいろな形で海外の方が普及している、逆に言うと日本はまだそこまで行っていないので、もっと成長できると思います。

小林: 2018年のデータで日本は53%なのですが、これから徐々に上がっていくと思います。我々が始めたときは、別撮りというマーケットはかなり小さかったので、正式にはデータを取っていないのですが、おそらく10%くらいからの出発だったと思います。会社のテーマとして、自分たちが中心になって何か一つの文化を残すということ、これはやりがいのある仕事だと思っています。

ことも撮影なども、まずは一年一回を目的としたスタジオを作っています。既存の大手写真館は七五三を重視していますが、やはり我々のスタッフと顧客との関係性を築いていき、毎年撮りに来ていただけるようなスタジオを目指したい。そうすればシェアを奪いに行くゲームではなく、マーケットを大きくしながら新たな写真文化を作れるのではないかと考えています。

家族写真もお手本はアジアという形で輸入してきていますが、中国では一年に一回どころではなく、1ヶ月目、3ヶ月目、6ヶ月目、1年みたいな感じで撮っています。香港も53%で、日本と変わらないように見えますが、実は彼らは2回とか3回とか撮るので厳密にいうと180%くらいになっています。

ファンドとして本件のExitにIPOを選択した理由、また経営者としてIPOを経た心持ちの変化について教えてください。

山下: 検討し始めたのは、2018年の春くらいからです。最初に証券会社何社かに声をかけて検討を始め、その年の6月くらいにはある程度主幹事を絞り込んで、プロジェクトをスタートしました。CASキャピタルの投資先のExitはそれまですべて相対での売却だったのですが、上場に向けた良い会社があって、会

社にもその意思があるなら一度手がけてみたいとは考えていました。

ただ、率直に言うとCASキャピタルの投資先は、わりとニッチトップみたいな渋いところが多く、上場をイメージしづらい会社が多かったんですね。それに対してデコルテの場合は、もちろん素晴らしい事業内容で成長性もあり、しかもB to Cのビジネスでもあるので比較的上場にも馴染みやすいと思っていました。さらに魅力的な社長もおられるわけで、ぜひ上場にチャレンジしたいねっていう気持ちで、川村のなかで大きくなっていったわけです。

小林: 上場がどれほど大変なことか、まったくわかっていませんでした(笑)。自分で創業したタイミングでは、上場することなど考えていませんでしたし、またできるとも思っていませんでした。ところが川村さんからお話を伺って、チャンスがあるのであれば、大変かもしれないけれども得られるものもあるでしょうし、誰しもが経験できることではありませんし、良い機会だと思いました。上場する前は、売上と利益が出ていたとしても、会社の存在を知られていないと、アイデアを役所や提携先に持ちかけてもなかなか聞いてもらえないことが多かったんです。サービスを広げていく上では、上場したことの効果は大きいものがありますね。

あとは自分の流儀として、あんまり波に逆らわないといえますか、ある程度大きな波には流されながらいこうと思っていました。自分で波を起こすよりは、来ている波に乗ろうという感じです。上場してみると、CASキャピタルの人たちがごっそりと抜けて、一株主の立場からきっちりフェアにやろうという関係に変わりました。なるほどこういうことか、とも思いますが、やっぱりちょっと寂しいなあっていうのはありますね。

受賞理由の一つとして採用増があります。上場前から取り組まれているフォトグラファーやメイクアップアーティストの採用、内製化について教えてください。

新井: 比較的早い時期に人事制度を見直しました。明確な評価制度がなかったのですが、フォトグラファー等については明確に等級の上がる技術の基準などを作りました。今もちょっと厳しすぎるのではないかと思うくらいのチェックポイントを設けており、



エキスパートのフォトグラファー、メイクアップアーティストとしての等級制度を整えて、技術が備わった人はきちんと給料が上がるような仕組みにしました。育成に関しては技術管理部という部署ができ、そこにトレーナーが何人かついて教える仕組みを作るなど体系立ててできるようになっています。

山下: 以前からフォトグラファーなどの腕の良い人が指導して、1年ほどたったら実際にお客様も撮れるようになり、3年ぐらいで一人前になるといういわゆるOJTの仕組みはありました。そこを出発点にして我々が行ったのは、数字の目標を置いたり、スピード感をもって採用と育成をするようなプロセスの管理をしたりすることです。調べた限りだと、プロのフォトグラファーを我々よりも多く社員として抱えている会社は海外も含めて見つからないので、非常に珍しいモデルだと思います。しかも素人も含めて受け入れて育てることができるシステムであり、そこが魅力です。フォトグラファーさんは、素人からプロに育成するケースが多いので、そこは採用プロセスでしっかりいい人を見極めていこうとしています。

新井: 上場してはいますが、撮影に関しては結構自由に仕事をしてもらっています。あまりカチカチとする雰囲気より、本当に好きなことをやってもらっています。あまり締め付けずに、自由にやっていただいていると思います。

山下: フォトグラファーの方やメイクの方などを管理する組織体制は、いわゆる営業的な稼働率などの縦のラインと、教育や指導をベースとしたフォトグラファーさんの自治の世界の横のラインがあります。各店舗には店長がいますが、日々の指導に関してはトレーナーという店舗で一番腕の良いフォトグラファーが行います。それは一定の自治をもって自立して行う仕組みとなっています。やはり一定の自由度や自立、自主性を否定すると、大勢の方たちが気持ちよく残っていただくことはできないと思います。そこは小林社長がやってこられたことを尊重する形で仕組み化しました。

営業に関する管理であればいくらでもアイデアがあるのですが、今回のようなアーティストのスキルに関する管理のケースだと分からなかったというのが率直なところですね。やはり、フォトグラファーの方の管理に関しては、小林社長が実際に時間をかけて作ってこられた形が非常に合理的だったということです。腕の良いフォトグラファーの方が突然失踪して、何食わぬ顔をして帰ってくるなど、腰が抜けそうな話を淡々と小林社長がされていたのですが、その懐の深さがなくてフォトグラファーの方たちをマネージして持続可能にしていくことはできないのだと実感しました。

新井: その点では、上場は非常に良い形のExitだったなと思います。例えば大きな株主が来て、「うちのやり方はこうだよ」と変えてしまうよりは、今の空気を維持したまま会社の株主が変わるというのはある意味正解だったと思います。

小林社長にとってCASキャピタルとの関係を改めて振り返ってみると？

小林: 今回の出会いは、ご縁だった、必然だったのかなっていうふうに思います。縁を大切に、流れに逆らわない。そのように考えて人生を送るようにしています。

■正会員ファンドによる公表案件一覧 (2021年4月~2022年6月)

Date/正会員名	リリースタイトル	Date/正会員名	リリースタイトル
2022/6/14 アスラントグループ	株式会社ジョンマスターオーガニックグループ及びJohn Masters Organics, Inc.の株式譲渡契約の締結について	2022/1/7 エンデバー・ユナイテッド	株式会社南会西部建設コーポレーションの株式の取得に関するお知らせ
2022/6/11 ベインキャピタル	株式会社トラステージ(証券コード:2178)の株券等に対する公開買付けの結果に関するお知らせ	2022/1/5 クルジャパン機構	ベトナムにおける日本食材の流通基盤となるコールドチェーン事業を展開するCLK COLD STORAGE CO., LTD.に対する追加出資について
2022/6/10 ユニオン・キャピタル	CHCPデンタルの設立及び白愛会への経営支援	2021/12/24 丸の内キャピタル	神鋼メタルプロダクツ株式会社の株式取得に係る契約締結のお知らせ
2022/6/1 日本みらいキャピタル	株式会社日立製作所の放射線測定装置事業取得に関するお知らせ	2021/12/24 丸の内キャピタル	株式会社ソベルコマテリアル鋼管の株式取得に係る契約締結のお知らせ
2022/6/1 キャス・キャピタル	アジアを代表する動物病院グループの形成に向けた取り組み(第3弾) 株式会社ANCHORS(旧 CCH7b株式会社)による株式会社高度医療CTセンター林宝どうぶつ病院の株式取得に関するお知らせ	2021/12/24 アドバンテッジパートナーズ	株式会社ネオ・コーポレーションの株式譲受に関するお知らせ
2022/5/31 ニューホライズンキャピタル	岩田産業を稲葉電機に譲渡	2021/12/23 マーキュリアンベストメント	株式会社soucoに対する投資実行のお知らせ
2022/5/30 Dキャピタル	エフシースタンダードロジクス株式会社および中外海運倉庫株式会社への資本参加のお知らせ	2021/12/21 Lキャタルトン	CI FLAVORS株式会社への資本参加について
2022/5/26 ティークャピタルパートナーズ	システムメモリ事業に関する株式譲渡契約の締結について	2021/12/21 CLSAキャピタルパートナーズジャパン	株式会社ライフドリンク カンパニーの新規上場に関するお知らせ
2022/5/26 ティークャピタルパートナーズ	富士通セミコンダクター株式会社のシステムメモリ事業に関する株式譲渡契約の締結について	2021/12/20 エンデバー・ユナイテッド	株式会社ENJINの株式譲渡に関するお知らせ
2022/5/26 カーライル・ジャパン・エルエルシー	カーライル、グローバル化粧品容器メーカーのHCPをベアリング・プライベート・エクイティ・アジアから取得	2021/12/17 KKRジャパン	KKR、オリックスと弥生の株式譲渡で合意
2022/5/16 マーキュリアンベストメント	株式会社すむたすに対する投資実行のお知らせ	2021/12/17 カーライル・ジャパン・エルエルシー	三生医薬株式会社株式譲渡契約締結に関するお知らせ
2022/5/13 エンデバー・ユナイテッド	株式会社ロコスホールディングスによる株式会社GALLERY HOUSEの株式取得に関するお知らせ	2021/12/15 アドバンテッジパートナーズ	ネットプロテクションズホールディングスが東証一部に直接上場しました
2022/4/28 KKR	日立物流の株式取得を目指した公開買付けの開始予定について発表	2021/12/14 アドバンテッジパートナーズ	株式会社コスモライフの株式譲渡に関するお知らせ
2022/4/28 エンデバー・ユナイテッド	株式会社ADDIXによるビークス株式会社の株式取得に関するお知らせ	2021/12/10 丸の内キャピタル	AKOMEYATOKYO事業の成長加速に向けた事業支援に係る最終契約締結に関するお知らせ
2022/4/27 ひろしまイノベーション推進機構	ボレーグループへの投資実行について	2021/12/10 エンデバー・ユナイテッド	株式会社プリチストンの化成品ソリューション事業に係る株式譲渡契約締結のお知らせ
2022/4/26 丸の内キャピタル	株式会社エムアイフーズスタイルに係る株式譲渡契約締結のお知らせ	2021/12/8 マーキュリアンベストメント	株式会社WAKUWAKUIに対する投資実行のお知らせ
2022/4/12 ベインキャピタル・アジア・LLC	株式会社トラステージ(証券コード:2178)の株券等に対する公開買付けの開始に関するお知らせ	2021/12/2 MCPキャピタル	のむら産業株式会社の東京証券取引所 JASDAQ への上場について
2022/4/1 エンデバー・ユナイテッド	ウスイホームホールディングス株式会社の株式取得に関するお知らせ	2021/11/30 丸の内キャピタル	株式会社ミススライフの株式取得に関するお知らせ
2022/4/1 インテグラル	凸版印刷株式会社のフォトマスク事業への資本参画の完了について	2021/11/30 アイ・シグマ・パートナーズ	株式会社ミススライフの株式譲渡について
2022/3/31 MCPキャピタル	株式会社小寺電子製作所の持株会社の株式譲渡に関するお知らせ	2021/11/25 ベインキャピタル、Linc' wellへの	ベインキャピタル、Linc' wellへのグローバル投資実施を合意
2022/3/31 カーライル・ジャパン・エルエルシー	センクシア株式会社の株式譲渡に関するお知らせ	2021/11/25 Apollo Global Management	Showa Aluminum, a Portfolio Company Owned by Apollo Funds, to Acquire Mitsubishi Materials' Aluminum Business
2022/3/30 ボラリス・キャピタル・グループ	株式会社ファクトリージャパングループの株式譲渡について	2021/11/19 CLSAキャピタルパートナーズジャパン	株式会社 AB&Companyの新規上場に関するお知らせ
2022/3/30 アドバンテッジパートナーズ	やる気スイッチグループホールディングスが、名古屋鉄道と資本提携	2021/11/19 アント・キャピタル・パートナーズ	株式会社羅針の株式譲受のお知らせ
2022/3/24 MCPキャピタル	互応化学工業株式会社株式に対する公開買付けの結果に関するお知らせ	2021/11/19 アドバンテッジパートナーズ	リコーリース株式会社による株式会社AP67(中核会社:フィード株式会社)への資本参画に関するお知らせ
2022/3/17 アドバンテッジアドバイザーズ	AA成長支援ファンドによるスターファイヤーへの資本増強支援に関するお知らせ	2021/11/18 ベジック・キャピタル・マネジメント	中央システム株式会社への投資実行について
2022/3/15 日本みらいキャピタル	旭サナック株式会社への投資に関するお知らせ	2021/11/18 アント・キャピタル・パートナーズ	株式会社イーナの株式譲受について
2022/3/11 ティークャピタルパートナーズ	株式会社ストライプインターナショナルへの投資について	2021/11/12 アイ・シグマ・キャピタル	八十島プロシード株式会社との資本業務提携について
2022/3/10 J-STAR	株式会社プラティアの株式譲渡について	2021/11/12 ボラリス・キャピタル・グループ	株式会社スペースバリューホールディングスに対する公開買付けについて
2022/3/8 丸の内キャピタル	SAMBO SHINDO (THAILAND) CO., LTD.の株式取得に係る契約締結のお知らせ	2021/11/10 ベインキャピタル	ベインキャピタル、日本セーフティー株式会社の株式51%取得を合意
2022/3/4 ベジック・キャピタル・マネジメント	株式会社五鈴精工硝子の株式取得について	2021/11/8 KKRジャパン	KKR、タンク・ターミナル運営のセントラル・タンク・ターミナルを買収
2022/3/2 CLSA キャピタルパートナーズ	株式会社タスク・フォースへの資本参加について	2021/11/5 クルジャパン機構	海外展開の拡大を目指す日本製の男性用スキンケア商品ブランドへの出資
2022/3/1 ライジング・ジャパン・エクイティ	弊社が管理運営する「ライジング・ジャパン・エクイティ第二号投資事業有限責任組合」は保有していた株式会社ムラヤマの株式の売却に関する株式譲渡契約書を締結いたしました。	2021/11/1 野村キャピタル・パートナーズ	株式会社レニアスとの資本提携について
2022/3/1 カーライル・ジャパン・エルエルシー	カーライル、AutoFormの買収を完了	2021/11/1 ライジング・ジャパン・エクイティ	弊社が管理運営する「ライジング・ジャパン・エクイティ第二号投資事業有限責任組合」は、センクシアチェン株式会社(東京都港区)及びSENQICIA MAXCO, Ltd.(米国)に投資いたしました。
2022/3/1 KKR	弥生の株式取得完了	2021/11/1 刈田・アンド・カンパニー	シンセンフードテック(シンセングループ)の事業譲受について/ Business Acquisition of Shinsen Food Tech(Shinsen Group)
2022/3/1 ベジック・キャピタル・マネジメント	シグニ株式会社の株式譲受に関するお知らせ	2021/11/1 CVCアジア・パシフィック・ジャパン	CVC Asia V completes investment in TRY Group
2022/2/28 J-STAR	J-CEP株式会社によるJAGフィールド株式会社の株式取得について	2021/10/29 ベジック・キャピタル・マネジメント	パネコグループ4社の株式取得について
2022/2/28 アドバンテッジパートナーズ	やる気スイッチグループホールディングスが、サンリオと資本提携	2021/10/29 マーキュリアンベストメント	株式会社小島製作所/株式会社小島サポートに対する投資実行のお知らせ
2022/2/28 ニューホライズンキャピタル	株式会社イデアルに投資実行	2021/10/21 エンデバー・ユナイテッド	株式会社シンワパナソニックの株式取得に関するお知らせ
2022/2/25 アドバンテッジパートナーズ	余暇産業のリーディングカンパニー:コジダカホールディングスが切り拓く新たなエンタメ体験価値の創出へ、AA成長支援ファンドが支援	2021/10/15 CLSA キャピタルパートナーズ	株式会社ビーシー・イングスの株式譲渡に関するお知らせ
2022/2/17 アイ・シグマ・パートナーズ	京都セミコンダクター株式会社の株式譲渡に関するお知らせ	2021/10/15 J-STAR	八千代ケアサポート株式会社への資本参加について
2022/2/15 アスラントグループ	日本海洋掘削株式会社への出資について	2021/10/12 ベジック・キャピタル・マネジメント	中央システム株式会社の株式譲受に関するお知らせ
2022/2/10 CLSAキャピタルパートナーズ	エクスブライズ株式会社の株式譲渡に関するお知らせ	2021/10/8 プルバ・キャピタル	株式会社 Ashantiに対する投資実行のお知らせ
2022/2/10 ロングリーチグループ	C-Unitedによるカフェ・ド・クリエ事業の取得について	2021/10/6 ライジング・ジャパン・エクイティ	弊社が管理運営する「ライジング・ジャパン・エクイティ第二号投資事業有限責任組合」は、岩水開発株式会社(岡山県岡山市)に投資いたしました。
2022/2/9 グロービス・キャピタル・パートナーズ	販売・請求管理SaaS「Scalebase」を提供するアルパに出資 あらゆる業種のSaaSやサブスクリプションの成長支援へ	2021/10/6 ベジック・キャピタル・マネジメント	株式会社佐藤型鋼製作所の株式取得について
2022/2/9 マーキュリアンベストメント	きらぼしキャピタル・マーキュリアンベストメント投資事業有限責任組合による株式会社コムックスへの投資実行について	2021/10/6 マーキュリアンベストメント	株式会社スタイルポートに対する追加出資のお知らせ
2022/2/4 MCPキャピタル	互応化学工業株式会社MBOのための公開買付け開始のお知らせ	2021/10/4 ティークャピタルパートナーズ	株式会社WITHホールディングスによる株式会社アンジェリカの株式取得について
2022/2/3 グロービス・キャピタル・パートナーズ	エーアイセキュリティラボ社の第3者割当増資引き受けを行う	2021/10/1 ベジック・キャピタル・マネジメント	株式会社WorkVisionの株式譲渡について
2022/2/1 ニューホライズンキャピタル	トルクスシステム株式会社に投資実行	2021/9/30 プルバ・キャピタル	株式会社アイネットサポートに対する投資実行のお知らせ
2022/1/31 刈田・アンド・カンパニー	株式会社ジャパンブルーの株式取得について	2021/9/30 カーライル・ジャパン・エルエルシー	カーライル、AOI TYO Holdingsの経営陣らによるMBOの一環として、同社の株式を取得
2022/1/28 ボラリス・キャピタル・グループ	トキコシステムソリューションズ株式会社の株式譲渡について	2021/9/30 アドバンテッジパートナーズ	パイブトHD株式会社に対する公開買付けの開始に関するお知らせ
2022/1/27 キャス・キャピタル	アジアを代表する動物病院グループの形成に向けた取り組み(第2弾) CCH7b株式会社による有限会社ベトリードの株式取得に関するお知らせ	2021/9/28 マーキュリアンベストメント	NOT A HOTEL株式会社に対する投資実行のお知らせ
2022/1/26 プルバ・キャピタル	MURA株式会社に対する投資実行のお知らせ	2021/9/24 アドバンテッジパートナーズ	ネットプロテクションズホールディングスが、1,060億円の株式価値評価額で資本政策に合意し、今年累計で80億円を調達
2022/1/14 クールジャパン機構	Sentai Holdings, LLCの持分譲渡について	2021/9/22 刈田・アンド・カンパニー	シンプレクス・ホールディングス株式会社の東京証券取引所市場第一部への上場について

Date/正会員名	リリースタイトル
2021/9/10 アイ・シグマ・パートナーズ	パリオセキア株式会社の資本業務提携に関するお知らせ
2021/9/8 クールジャパン機構	人工構造タンパク質素材を用いた事業を展開する「Spiber」への追加支援について
2021/9/8 カーライル・ジャパン・エルエルシー	カーライルと新世代バイオ素材開発メーカーのSpiberとの戦略的提携について
2021/9/7 カーライル・ジャパン・エルエルシー	国際航業株式会社及びJAG国際エナジー株式会社の株式譲受の実施に関するお知らせ
2021/9/1 ニューホライズン キャピタル	美容サロン系4社へ投資
2021/9/1 J-STAR	MWTホールディングス株式会社による事業取得について
2021/9/1 CLSAキャピタルパートナーズ	株式会社ハウスパートナーホールディングスの株式譲渡に関するお知らせ
2021/8/31 CLSAキャピタルパートナーズ	株式会社SBICへの資本参加について
2021/8/31 アスバントグループ	興人フィルム&ケミカals株式会社の株式譲受について
2021/8/27 アイ・シグマ・キャピタル	株式会社ジャックカル及び Jackall, LLCへの資本参加について
2021/8/18 アドバンテッジパートナーズ	ビザスクの第三者割当により発行する優先株式および新株予約権引き受けに関するお知らせ
2021/8/17 マーキュリアインベストメント	株式会社Luupに対する投資実行のお知らせ
2021/8/12 ブルバス・キャピタル	株式会社セー一に対する投資実行のお知らせ
2021/8/3 マーキュリアインベストメント	株式会社匠に対する投資実行のお知らせ
2021/8/2 カーライル・ジャパン・エルエルシー	国際航業株式会社及びJAG国際エナジー株式会社の株式譲受に関するお知らせ
2021/7/30 アスバントグループ	日本海洋掘削株式会社ならびにJapan Drilling(Netherlands) B.V.とのスポンサー契約締結について
2021/7/30 ボラリス・キャピタル・グループ	AIメカテック株式会社の東証上場について
2021/7/29 ニューホライズン キャピタル	平世美装株式会社に投資実行
2021/7/20 J-STAR	株式会社アシロの上場について
2021/7/14 マーキュリアインベストメント	株式会社宮武製作所/株式会社エア・リゾームに対する投資実行のお知らせ
2021/7/9 クールジャパン機構	GF CAPITAL PTE. LTD. の株式譲渡について
2021/7/8 アドバンテッジパートナーズ	昭和電工マテリアルズの蓄電デバイス・システム事業譲受に関するお知らせ
2021/7/5 J-STAR	Matrzz株式会社による株式会社Free Sparkの株式取得について
2021/7/2 ティーキャピタルパートナーズ	日本マイクロバイオファーマ株式会社への投資について
2021/6/29 ティーキャピタルパートナーズ	株式会社光金属工業所への投資実行について
2021/6/29 ベーシック・キャピタル・マネジメント	株式会社マズダックの株式取得について
2021/6/24 アント・キャピタル・パートナーズ	株式会社アルマードの上場に関するお知らせ
2021/6/24 アント・キャピタル・パートナーズ	セレンディップ・ホールディングス株式会社の上場に関するお知らせ
2021/6/23 丸の内キャピタル	株式会社三浦屋の株式取得に関するお知らせ
2021/6/22 マーキュリアインベストメント	東京電解株式会社に対する投資実行のお知らせ

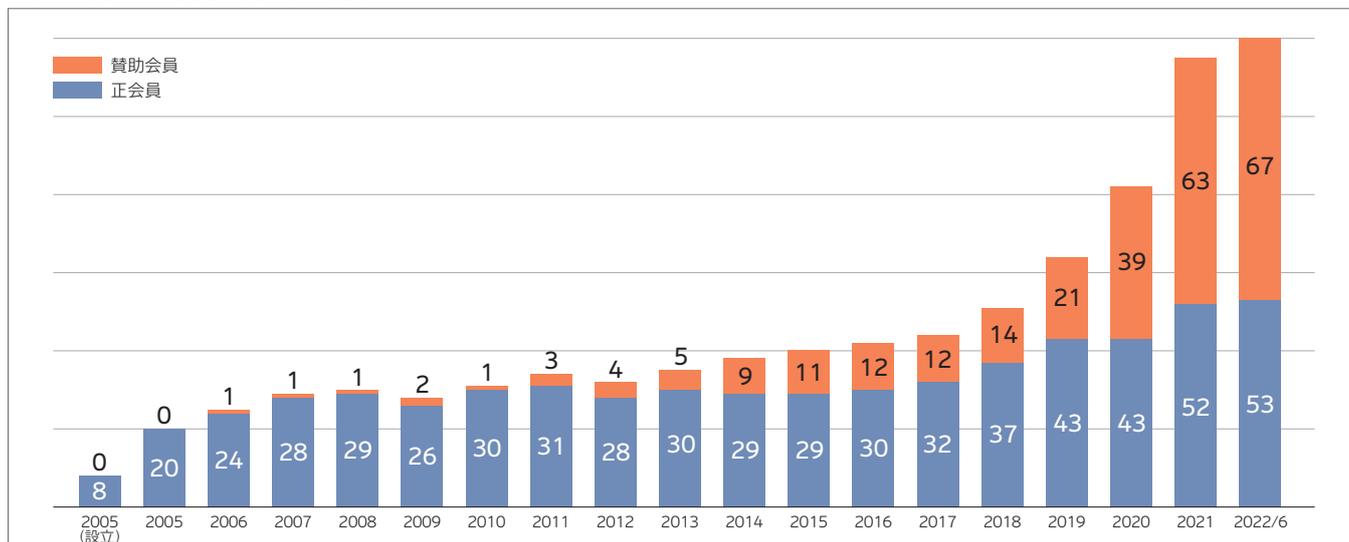
Date/正会員名	リリースタイトル
2021/6/22 キャス・キャピタル	株式会社デコルテ・ホールディングスの新規上場に関するお知らせ
2021/6/11 アドバンテッジパートナーズ	ネットプロテクションズホールディングスが海外機関投資家に資本政策を実施
2021/6/10 クールジャパン機構	ワンダーブラネット株式会社 株式上場について
2021/6/7 ボラリス・キャピタル・グループ	昭和電工マテリアルズ及びその子会社が営むプリント配線板事業の譲受について
2021/6/3 CVCアジア・パシフィック・ジャパン	CVC completes investment in A Bathing Ape to accelerate global expansion
2021/6/1 シティック・キャピタル	株式会社セドナエンタープライズの株式譲受について
2021/5/28 J-STAR	中井工業株式会社の株式譲渡について
2021/5/25 アイ・シグマ・キャピタル	株式会社ニューテックスとの資本業務提携について
2021/5/17 ライジング・ジャパン	弊社が管理運営する「ライジング・ジャパン・エクイティ第二号投資事業有限責任組合」は、株式会社第一工業(千葉県市川市)に投資いたしました
2021/5/17 アドバンテッジパートナーズ	ユウグレナによるキューサイの連結子会社化のお知らせ
2021/5/13 ベーシック・キャピタル・マネジメント	株式会社三和デンタルの株式取得について
2021/5/10 アント・キャピタル・パートナーズ	株式会社アントレと株式会社ウィルフの資本業務提携のお知らせ
2021/5/10 エンテパー・ユナイテッド	株式会社ADDIXの株式取得に関するお知らせ
2021/5/10 クールジャパン機構	日本発「デザイン×テクノロジー」を活かした近距離モビリティの企画・開発・販売事業へ出資
2021/4/30 ユニゾン・キャピタル	デイトナ・インターナショナルの株式取得
2021/4/30 AZ-Star	全保連株式会社の株式取得について
2021/4/28 ジャパン・インダストリアル・ソリューションズ	日立金属株式会社の普通株式取得を目的とした公開買付けの開始予定について
2021/4/28 ライジング・ジャパン	弊社が管理運営する「ライジング・ジャパン・エクイティ第二号投資事業有限責任組合」の投資先である株式会社ムラヤマは株式会社シー・エヌ・エスと資本業務提携を行い、同社を子会社化いたしました
2021/4/23 ライジング・ジャパン	弊社が管理運営する「ライジング・ジャパン・エクイティ第二号投資事業有限責任組合」は保有していた株式会社プログレスグループの株式の売却に関する株式譲渡契約書を締結いたしました
2021/4/20 ペインキャピタル	株式会社イグニス(証券コード:3689)の株券等に対する公開買付けの結果に関するお知らせ
2021/4/16 アイ・シグマ・キャピタル	S K Tホールディングス株式会社による昭光通商株式会社株式(証券コード8090)に対する公開買付けの結果に関するお知らせ
2021/4/15 J-STAR	株式会社アーキ・ジャパン持株会社の株式一部譲渡について
2021/4/15 マーキュリアインベストメント	株式会社ツノダの株式譲渡のお知らせ
2021/4/13 クールジャパン機構	デジタルを活用したデザイナーズブランド育成プラットフォーム事業へ出資 - 日本のファッション分野におけるデザイナーを支援 -
2021/4/12 MCPパートナーズ株式会社	神田電子工業株式会社の持株会社の株式譲渡に関するお知らせ
2021/4/11 アドバンテッジパートナーズ	ピアメカニクス株式会社の株式譲受に関するお知らせ
2021/4/11 ロングリーチグループ	ピアメカニクス株式会社の全株式譲渡に関するお知らせ

※本情報は正会員各社の発表を元にしています。
公表案件についてのお問い合わせは、正会員各社に直接お願いいたします。

■当協会の会員数推移

一般社団法人日本プライベート・エクイティ協会(以下「当協会」)は、平成17年8月1日に当初会員8社で設立された団体です。当協会は、日本のプライベート・エクイティ投資の主要プレイヤーが揃う業界団体としての機能を担い、また、プライベート・エクイティ業界当事者が適切な情報発信を行うことを目的として設立されました。

当協会は、積極的な経営支援と経営資源の提供を伴う投資を通して活力ある企業経営を実現し、従業員をはじめとする全てのステークホルダーの利益を総合的に実現することを目指す、プライベート・エクイティ投資組合等の業務執行組合員及びそのアドバイザー等を中心とした組織です。2022年6月末現在正会員53社、賛助会員67社で構成されております。



■ 会員向け勉強会 (2021年4月～2022年6月開催分)

協会正会員の皆様に向けて、様々な分野での勉強会を開催し、プライベート・エクイティに関する知識を高めていただく機会を提供しております。具体的な勉強会の内容としては、(1)投資先のバリューアップ事例、(2)法律・税制などの専門的な領域、(3)リスク管理・ファンド運営全体の仕組み作り等です。最近の会員勉強会の内容は以下の通りです。

開催日	内容	講師 (敬称略)
2022年6月21日	JPEAアワード受賞案件 株式会社デコルテ・ホールディングスJPEAアワード 「写真でコロナに打ち勝ちま賞」	キャス・キャピタル株式会社 山下 健次郎
2022年5月25日	買収後のバリューアップに向けた、年金等の各種ベネフィット制度 のグローバル・マネジメントの在り方	マーサージャパン シニアプリンシパル 北野 信太郎
2022年4月26日	PEファンドの運営業務におけるオペレーショナルリスクの実態と 最新のリスクマネジメント	有限責任監査法人トーマツ マネジングディレクター 跡部 顕 有限責任監査法人トーマツ マネジングディレクター 小西 仁 東京海上日動火災保険株式会社 企業商品業務部 マネージャー 北川 峻
2022年3月23日	金融取引におけるクラウドサービスの特徴・現状	Datasite Japan 日本責任者 清水 洋一郎
2022年2月22日	昨今IPOおよび主幹事証券会社対応における論点	STJ Advisors株式会社 マネージングディレクター 松田 紳吾
2022年1月26日	ISO30414を活用した人的資本の可視化とデータドリブン経営	株式会社コトラ 事業開発担当マネージャー 杉江 幸一郎(ISO30414リードコンサルタント)
2021年12月7日	PEファンド業界における移転価格対応	東京共同会計事務所 移転価格戦略コンサルティンググループ 統括 パートナー 丸山 裕司 移転価格戦略コンサルティンググループ マネージャー 渡部 公丞
2021年11月5日	持続的な企業価値向上に向けた人的資本経営の実装	経済産業省 経済産業政策局 産業人材課 課長 島津 裕紀
2021年10月12日	企業価値経営の原則とPEへの意味合い	合同会社ロゴスパートナーズ 代表パートナー 柳沢 和正
2021年9月2日	日本の社会課題とリスクマネーの重要性 ～DX・脱炭素社会・地域課題を展望して～	株式会社イノベーション・インテリジェンス研究所 代表取締役社長 幸田 博人 (京都大学経営管理大学院 特別教授)
2021年8月3日	～中堅・中小企業のためのDXのご提案～ 企業価値向上を目指した『RPA』の導入	ASIMOV ROBOTICS株式会社 代表取締役/公認会計士 藤森 恵子
2021年7月6日	買収観点でみたHRアジェンダ ～価値ある企業買収に向けた人的課題と対応とは	株式会社パーソル総合研究所 ヒューマンアセットコンサルティング部 石橋 誉 パーソルキャリア株式会社 エグゼクティブエージェント エグゼクティブコンサルタント 上原 真一
2021年6月8日	ファンド関連の税制改正に係る実務上の留意点 ーキャリート・インタレストの税務上の取扱い明確化及び投資運用 業者の業績連動給与に係る税制改正についてー	デロイト トーマツ税理士法人 International Tax and M&A パートナー 長谷川 芳孝 ビジネススタックスサービス パートナー 阿南 博之 ビジネススタックスサービス シニアマネージャー 鈴木 健一
2021年5月18日	業績改善の肝と落とし穴～企業変革の現場から	EY パルテノン パートナー 長岡 健三
2021年4月6日	株式会社CHCPホスピタルパートナーズ JPEA アワード「医療インフラを強くしま賞」	ユニゾン・キャピタル株式会社 パートナー 国沢 勉

編集後記

新型コロナウイルスに翻弄された数年間が収束するのではと期待した矢先にロシアのウクライナ侵攻という事態が発生し、次から次へと発生する想定外の出来事に経済情勢は翻弄され続けています。そうした環境下においても、PEのプレイヤーの方々が日頃懸命に戦っておられる姿を、このニュースレターの中で数字やインタビューなどを通して少しでも多くお伝えできたらと考えています。発行回数に関してはなるべく情報の新鮮さを保ちたいということで来期より2回の発行を目指します。今年も発行に際し、様々な方々のご協力を頂きましたことをこの場を借りて深くお礼を申し上げます。よりタイムリーな情報については、メルマガを発信していくこととなりましたのでぜひ協会ホームページ (<https://jpea.group/>) より受信の登録をお願い致します。

発行日 2022年9月1日
発行 一般社団法人
日本プライベート・エクイティ協会
発行責任 林 竜也
編集責任 飯沼 良介、原 祿郎、清塚 徳、
中野 宏信
編集協力 株式会社ブレインズ・ネットワーク

© 2022 Japan Private Equity Association