

2026年4月15日

事業会社・地域金融機関向け 「M&A・事業承継ファンドの組成・運営 支援事業」を始動

“ファンドの時代”へ M&A戦略を進めるファンド(投資機能)をプロデュース

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、この度、事業会社および地域金融機関向けに、中小企業のM&Aや事業承継支援を目的としたファンドの企画や組成、運営を支援する、“ファンド・プロデュース”事業を本格始動いたします。

経営者の高齢化や後継者不足を背景とした中小企業の事業承継問題の解決にあたって、“M&A”の果たす役割が大きくなっている昨今ですが、中小企業のM&Aの拡大にあわせて、資本と経営を柔軟に設計して投資できる“ファンド”が、“M&Aを成長戦略に、とする事業会社”や“融資から投資も、と動く地域金融機関”にとって、もう一つの選択肢として重要な役割を担うようになっていきます。

しかしながら、ファンドは、その組成をはじめ、投資戦略やスキームの構築、連続的なM&A(投資)の実行、さらには、投資に関わる人材やM&A先の経営人材の確保、本業とのシナジー創出や運用リターン確保等、運営にあたっての課題の難易度は高く、多岐にわたります。

JPEは、これまで26年にわたり、中小・小規模企業に特化した11本の事業承継・事業再編ファンドを総額286億円で自ら組成し、39社への投資(M&A)、30社をEXITするという“ファンド運営”を行ってきました。こうした実績と経験を踏まえ、今後、M&Aを成長戦略として推進したい事業会社、あるいは、地域の中小企業に資本面での支援を進めたい地域金融機関に対して、各々の置かれたステージや課題、ニーズを踏まえ、オーダーメイドでファンドやM&Aをはじめとした“投資機能”の構築や投資戦略の策定、さらには、投資運営体制の構築支援等を行うことで、M&Aや投資が仕組み化され、有効に機能するようにプロデュースします。

ファンドという、投資の“機能”や“基盤”を通じて、連続的・戦略的なM&Aで企業の持続的成長が実現できるように、また、中小企業の資本面での支援を通じて地域の持続的発展が実現できることを目指して、本事業に取り組んでまいります。

1. 「ファンド・プロデュース」事業概要

JPEは、これまで26年間、中小企業向けの事業承継・事業再編ファンドを自ら組成・運用し、“中小企業のためのプライベートエクイティファンド”の“ファンド・マネジメント会社”として、現場での経験やノウハウ、暗黙知を積み上げ、案件や人材のネットワークを広げてきました。

今後は、こうした経験や知見を、事業会社や地域金融機関との“ファンド”というつながりを通じて、全国に広げ、より浸透させることで、全国の中小・小規模企業の資本と経営を次世代へとつないでいくことを目指します。

今回の“ファンド・プロデュース”は、M&Aを連続的・戦略的・政策的に進めたいと考える事業会社や地域金融機関のニーズやステージに応じて、ファンド組成をはじめ、“プレ・ファンド”という段階での投資機能や運営体制の構築などを仕組み化して有効に機能するように、その構築や運営の支援を行うものです。

今後は、“ファンド・プロデュース(Produce)”を軸として、「ファンド・クリエイト(Create)」、「ファンド・オーガナイズ(Organize)」、「ファンド・サポート(Support)」という3つの事業を展開いたします。

- (1) 「Create」 ファンドをクリエイトする / 新規ファンドの企画・組成の提案及び支援
- (2) 「Organize」 ファンドをオーガナイズする / ファンド組成から運用までの支援
- (3) 「Support」 ファンドをサポートする / ファンド運用における実務支援、課題解決

2. 「3つの事業」の背景

M&A戦略を進める事業会社や投資業務に取り組む地域金融機関が抱える課題やニーズに対して、“ファンド・プロデュース(Produce)”を軸にして、「ファンド・クリエイト(Create)」、「ファンド・オーガナイズ(Organize)」、「ファンド・サポート(Support)」という3つのアプローチから事業を展開し、お手伝いいたします。

(1) ファンド・クリエイト (Create) 新規ファンドの企画・組成の提案および支援

新しい発想でゼロから“ファンド組成”や“投資機能”のビジョンやコンセプトを創ります。

貴社や貴行、貴金庫が抱える課題やニーズ、ミッションを踏まえ、柔軟な発想で、新しいファンド、もしくは、ファンド組成の前段階となる“プレ・ファンド”などを提案し、社内や行内に、新たな“投資機能”を実装できるように企画・提案し、その具現化をお手伝いします。

■ 想定対象

- 『M&Aを連続的に行い、“100億円企業”を目指して事業拡大や業界再編を進めたい』
- 『本業は成熟・衰退産業であるが資金は潤沢にあるゆえ、“投資会社”化したい』

でも…

『どう考えればいいかわからない』、『取り組みたいが、体制もできていない』、『経験がなく、踏み出せない』、『資金や人材が足りない』、『自社だけでは難しい』といった事業会社の方あるいは、

『地元の中小・小規模企業の資本の課題に対して融資だけでは対応できない』

『他行、他金庫に続き、事業承継ファンドを組成したい』

でも…

『どうやればいいかわからない』、『そもそもファンドなんて無理と諦めている』『他とは違う、オリジナリティを出したい』といった地域金融機関の方

■ ご提案（イメージ）

貴社、貴行、貴金庫の課題やニーズに応じて、ファンドの組成や投資機能の実装が有益かつ有効と思われれば、例えば、事業会社の場合、「連続的・戦略的なM&A投資ファンド（業界特化・地域特化等）」を念頭に、投資戦略の策定やファンドコンセプトの設計、ファンド組成・運用体制の構築をご提案します。

また、地域金融機関の場合は、対象企業の規模やニーズ、地域のマーケット特性等に応じた、「事業承継支援ファンド」、「業界特化型ファンド」、「（個別の）ターゲットファンド」を念頭に、投資戦略の策定やファンドコンセプトの設計、ファンド組成・運用体制の構築をご提案します。

必ずしも“ファンド組成ありき”とせず、“プレ・ファンド”として“投資機能”の実装のみも選択肢とするなど、基本的には、「リスクを最小化して連続的なM&Aを実現する」、あるいは、「地域の取引先への実効性ある事業承継支援を実現する」という最終目標を見据えながら、ニーズに応じた選択肢をご提案します。

■ 背景・実例

JPEでは、新しい発想で組成・運用したファンドや投資機能として、例えば、下記の取り組み事例があります。

- 『三洋電機と組成・運用した、TAKUMI(匠)ファンド』（2003～2016年）
三洋電機株式会社と中小の“ものづくり”企業に特化した『TAKUMI(匠)1号/2号投資事業有限責任組合』（約23億円/約35億円）を組成・運用し、事業承継・事業再編に関連する中小製造業を対象としたM&A投資や事業承継支援投資を行ってきました。
- 『JR四国と組成・運用中、JR四国・リレーションシップファンド』（2023年～）
四国旅客鉄道株式会社の全額出資による『JR四国・リレーションシップ1号投資事業有限責任組合』（約20億円）を組成・運用し、JR四国との連携や地域における相乗効果を重視しながら、地域の中小企業のM&A投資や資本提携を進めています。
- 『四国のスイーツ業界の再編と連携を目指した、J・マルシェ 設立』（2026年～）
四国のスイーツ業界や周辺業界の中小企業のM&Aや資本提携を進め、投資先各社は自立しながらも、各々の課題解決と成長戦略を共に実現するためのアライアンス（連携）を形成します。その中核会社として、『J・マルシェ株式会社』を設立し、現在、地元のスイーツ業界を代表する2社と資本提携しています。

(2) ファンド・オーガナイズ (Organize) ファンド組成から運用までの支援

JPEでは、貴社や貴行、貴金庫が、M&Aや事業承継支援を行うための“器”＝ファンドの組成を具体化される場合の整理(Organize)からスタート、その後、ニーズに応じて、オーダーメイドで、設計(Design)から組成(Launch)、仕組み化(Build)、運営(Operation)まで、お手伝いいたします。

■ 想定対象

『連続的・戦略的にM&Aを進めたい』

『M&A後のPMI(統合プロセス)に苦勞しており、連続的なM&Aに進めない』

『投資スキームの構築や交渉がうまく進められない』といった事業会社の方

『ファンドの組成は決まったものの、人材もないしノウハウもない』

『ファンド組成は後発ゆえ、失敗したくない』といった地域金融機関の方

■ ご提案 (イメージ)

貴社、貴行、貴金庫の課題に応じて、ファンドスキームや投資戦略の策定・構築、投資機能の実装や運営収支モデルの検討、運営チーム組成等をご提案します。

ファンド組成やM&A自体が目的とならないように、あくまでも、「リスクを最小化して連続的なM&Aを実現する」、「ファンドによるM&Aの仕組み化」、あるいは、「地域における実効性ある事業承継支援の実現」を最終目標として、ファンドや投資機能の稼働まで、包括的に、あるいは、部分的にお手伝いいたします。

■ 背景・事例

JPEで、これまで、自治体や地域金融機関などと、地域の課題や特性、投資家やパートナーのニーズや連携を踏まえて組成・運用したファンドとして、下記の事例があります。

- 『ふくおかフィナンシャルグループと組成・運用した、九州・リレーションシップファンド』
(2008～2016年)

ふくおかフィナンシャルグループ(福岡銀行)をはじめ、九州の地域金融機関や中小企業基盤整備機構と九州地域の中小企業を対象とした事業承継ファンド『九州・リレーションシップ1号投資事業有限責任組合』(30億円)を組成し、福岡キャピタルパートナーズ株式会社との共同GPという形態で運用しました。

- 『東京都が主たる出資者となって組成・運用中のTOKYOリレーションシップファンド』
(2018年～)

東京都が自治体として25億円を出資し、東京都の中小企業の事業承継を政策的に支援しながら、資金運用も両立させる、『TOKYO・リレーションシップ1号投資事業有限責任組合』(37.5億円)を組成し、運用中です。

- 『あおぞら銀行と組成・運用した、JJ・プライベートエクイティファンド』
(2001年～2009年)

あおぞら銀行と、日本で初めてとなる、中小企業の事業承継と事業再編に特化したパイアウトファンド『JJ・プライベートエクイティ1号投資事業有限責任組合』を組成し、株式会社ジェイボックとの共同GPという形態で運用しました。

(3) ファンド・サポート (Support) ファンド運用における実務支援、課題解決

JPEでは、貴社や貴行、貴金庫が、M&Aを推進されているなかで、あるいは、事業承継ファンドを組成・運用されているなかで直面されている課題を共有し、課題解決や仕組み化の提案を行います。

■ 想定対象

- 『M&Aを成長戦略としているが、都度、持ち込まれる案件の対応に追われている』
- 『M&Aを1件実行したが、その先が続かず、はや限界を感じている』
- 『M&A対象案件の“質”や“タイミング”にバラつきがあり、戦略として統一感が出ない』
- 『M&Aをもっと戦略的・連続的に展開して、事業拡大のスピードを上げたい』
- 『M&Aや投資の判断が属人化して、戦略に一貫性がもてない』といった事業会社の方

- 『案件化(ファインディング)や投資、企業価値向上、EXIT(M&A、MBO等)など投資運用のプロセスで課題に直面している』という地域金融機関の方

■ ご提案 (イメージ)

貴社、貴行、貴金庫の課題や悩みに対して、各々の状況に応じて、投資案件のソーシング支援、ファンド運営上のガバナンス支援(GP機能支援)、投資後のPMI・バリューアップ支援、投資機能の実装や運営体制強化等、JPEでも、同じ悩みや課題を経験してきた立場から実践的な支援策を提案し、改善、解決へと導きます。

また、今後は、ファンド運営側(GP)の人材の外向や派遣、投資先・M&A先の経営者人材の紹介斡旋、投資やEXITの推進などの課題への支援も進めてまいります。

あくまでも、最終目標は、「リスクを最小化して連続的なM&Aを実現」、「ファンドによるM&Aの仕組み化」、「投資機能の実装」、あるいは、「地域における実効性ある事業承継支援の実現」であることを目指して取り組んでまいります。

■ 背景・事例

- JPEでは、これまで、あおぞら銀行(JJ・プライベートエクイティ1号ファンド、2001~2009年)三洋電機(TAKUMI1号・2号ファンド、2003~2016年)、福岡銀行(九州リレーションシップファンド、2008~2016年)といった4本のファンドを、事業会社や金融機関の方々と、“共同GP”という形態で運営してきました。お互いの強みや特徴を活かしながら、友好にWin-Winで、ファンドの組成・運用・クローズまで行ってきた実績と経験があります。
- JPEの投資先が、地域金融機関等が組成・関与するファンドにEXITするケースも増えています。具体的には、「福岡銀行」、「百五みらい銀行」、「七十七銀行」、「京都銀行」、「野村証券(&インクス)」により組成されたファンドへのEXIT実績(5社)があります。
- 2022年以降、“トラディショナル型サーチファンド”(自らで資金を集め、自ら対象企業を探し、自ら経営者となって承継する)4社に出資を行い、出資者としてサーチャーに伴走し、投資実行に至るまで、つかずはなれずの支援を行っています。うち2社については、M&Aによる承継を既に実現しており、引き続き、株主としての“応援”を続けています。

3. 今後の展望

近年の中小企業の事業承継問題の深刻化により、成長可能性のある企業が適切に引き継がれない、あるいは、地域に残すべき事業が廃れてしまうという課題が顕在化しています。

こうしたなかで、M&Aは、中小企業にとっても事業承継問題の解決や成長戦略の有効な手段として、その重要性は高まるばかりです。

買い手となる事業会社にとっても、M&Aにより、外部の経営資源を取り込むことの重要性は高まっているものの、単発的なM&Aでは、継続的な企業価値向上や戦略的な事業拡大に限界があり、連続的かつ戦略的にM&Aができるかどうか重要となってきています。

M&Aを成長戦略とする事業会社は、ファンドを組成したり、投資機能を社内へ実装したりすることで、投資対象や投資判断の基準が明確になり、規律ある形で連続的なM&Aを実行することが可能となります。特に、都度、自社のバランスシートのなかで対応するのではなく、“ファンド”を“投資機能”や“投資基盤”として形にすることで、リスクを見える化しコントロールしながら柔軟な投資を行うことができます。

また、ここ数年、地域金融機関においては、従来の融資中心のビジネスモデルだけでは、地域の中小企業の存続や成長に十分に対応することが難しくなっていることもあり、投資子会社の新設や新規ファンドの組成が相次いでいます。よって、今後、ファンドは、地域の資本面での課題解決を担う、重要な機能としてさらに活用されていくことが期待されます。

ただ、一方では、“融資から投資も”という流れのなかで、間接金融と直接金融の意識のギャップや切り替え、リスクへの考え方の難しさも顕在化してくるものと思われます。

JPEでは、こうした“ファンドの時代”を迎えるなかで、事業会社や地域金融機関や事業会社が、“ファンド”という“投資機能”をより適切に、かつ有効に活用できるようにすることを目的として、ファンドのプロデュースという事業を展開いたします。

ファンド・プロデュース事業を通じて、事業会社や金融機関の投資機能の仕組み化をお手伝いし、“ファンド”という投資機能が、M&Aと同様に、企業や社会において身近なものとなり、定着するように促すことで、最終的には、日本の中小企業の円滑な事業承継と持続的な成長が実現することを目指します。

■ 会社概要

*2026年4月1日現在

□ 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

【 JPE 代表コメント 】

“ファンド・プロデュース事業”の始動にあたって

“ファンドの時代”が、静かにゆっくりと始まっています。

“M&A”が、中小企業にとっても身近のものとなり、企業成長や事業承継において不可欠な経営戦略の一つとなったように、“ファンド”も、けっして“特別なもの”ではなく、成長し続ける事業会社や地域に根差す金融機関にとって不可欠な存在となり、経営の機能の一つとなるでしょう。

それは、ファンドが、単なる資金の“器”ではなく、その“器”には、たくさんの知恵とノウハウが詰まっており、幅広いネットワークにもつながっているという“機能”を有したものであり、投資の“基盤”を成すものであるからこそといえます。

日本の産業構造や企業経営のあり方が大きく変化するなかでの必然として、ファンドが求められ、これからは、中小企業も“ファンドの時代”を生きていくこととなります。

今日に至るまで、JPEは、一貫して、中小企業にこだわり、また、ファンドマネジメント会社であることにこだわり、ファンドとしても、プレイヤーとしても苦労を積み重ねてきました。

“ファンドの時代”でも、きっと、多くのファンドが苦勞し、大変な思いもすることでしょう。みんな、悩むことは同じだったり、永遠の課題だったりしますが、JPEでは、少なくとも、先に通ったことのある道ゆえ、一緒に悩み、一緒に苦勞しながらでも、もっと上手に、もっと速く、もっといい感じで、みんな、それぞれに進んでいけるようになればと考えています。

“ファンド”は、中小企業にとって、かけがえのない“資本と経営のパートナー”になる存在です。そして、三方良し、四方良し、五方良し…と、関わる全ての人を幸せにすることができる仕組みでもあります。

JPEでは、事業会社や地域金融機関によるM&Aやファンド投資が、長く続けられるように、ファンドや投資、M&Aを仕組み化し、機能として成立させることで、“ファンド”や“投資機能”を必要とする皆様のお役に立つと同時に、ファンドに関わる全ての方々が幸せになれるようにしたいと願い、一歩、踏み出します。

日本プライベートエクイティ株式会社 代表取締役社長 法田真一

【 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