

## リサ・コーポレート・ソリューション・ファンドの取り組み

株式会社リサ・パートナーズ(以下「リサ」)が組成・運営する「リサ・コーポレート・ソリューション・ファンド」(以下「RCSF」)は、事業承継や企業再生、成長支援等のニーズに対し、資金提供やアドバイザー等ソリューションを提供して投資先の企業価値向上を目指すプライベート・エクイティ・ファンドです。ファンド運営資金は、リサや国内機関投資家等が出資しています。創業間もないスタートアップ企業や株式公開が近い企業を中心に投資するベンチャーファンドとは異なり、成長期から成熟期の企業を中心に、株式公開に限らず投資先のニーズを踏まえて企業価値向上を目指すもので、投資期間についても柔軟に対応できることが特徴です。

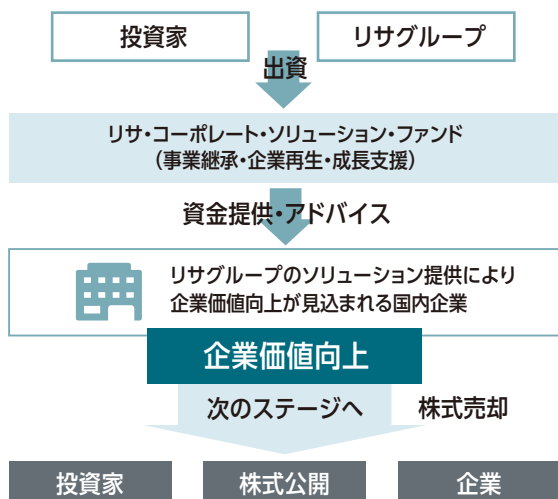
ファンド運営には、投資案件の検討・調査から投資実行、企業価値向上に向けた各種アドバイザーや施策実行サポート等のフェーズがあります。この間、金融のみならず、会計、税務、法務、不動産といった多岐にわたる専門知識やノウハウが必要になるため、専門家に部分的に委託するのが一般的です。しかしRCSFでは、これらの専門家が社内に在籍し一気通貫でファンド運営に携わっているため、迅速かつ柔軟な対応が可能です。2006年に取り組みを開始したRCSFは、時流もあり当初は企業再生案件が中心でしたが、最近では創業社長の高齢化に伴



う事業承継のほか、起業家や株式公開を目指す企業からの相談が増加しています。2017年に、株式公開によって大きな収益を上げることができた案件がありましたが、これも当初は起業家からの株式承継に関わる相談案件でした。課題整理を進めていくうちに、投資先社内に広がる「株式公開の夢」が判明し、株式公開に向けた支援となりました。投資先に事業資金を提供するだけでなく、株式公開に向けたロードマップを作成し、成長戦略立案のサポートや株式公開に向けた社内体制の整備・強化を推進し、二人三脚で株式公開を成功させることができました。

これまでRCSFが手掛けた案件は、事業の整理・再生から海外進出を含む成長支援、株式公開支援、MBO※支援等さまざま、取り組み件数は30件超に上ります。相談案件は、リサが有する全国の180行超の地域金融機関とのネットワークからも持ち込まれます。地元の名門企業であることが多く、課題はあるものの再生や企業価値向上が見込まれる企業を見極めて投資・支援することで、投資先企業のみならず地域に新たな経済の流れを創出することができます。地域経済の活性化に貢献するべく、引き続きRCSFの取り組みを推進してまいります。

※ MBO: Management Buyoutの略で、会社の経営陣が、自社の株式や一事業部門を買収し、会社から独立する手法のこと。



株式会社リサ・パートナーズ(写真左から)

杉山 亮太/ソリューション部 兼 企業投資部 シニア・アソシエイト  
飯山 英輝/執行役員 ソリューション部長 兼 企業投資部長  
舟山 真之/ソリューション部 兼 企業投資部 ヴァイス・プレジデント