

プロ経営者協会とファンドを活用した事業承継モデルのご案内



一般社団法人

日本プロ経営者協会

Japan Professional CEO Association

団体名称	和文 一般社団法人日本プロ経営者協会		
	英文 Japan Professional CEO Association（略称 JPCCA「ジャプカ」）		
	URL www.proceo.jp		
設立日	2019年7月23日		
目的	プロ経営者及びこれを志す者の経営技術の研鑽、プロ経営者に関する情報の発信、並びに会員相互の親睦や、プロ経営者を志す者に一件目のプロ経営者案件の紹介等を図ることにより、本邦プロ経営者数の増加による日本経済の活性化を図る事を目的とする。		
代表理事/理事	代表理事 小野 俊法、堀江 大介		
	理事 鈴木 勇貴		
住所	東京都文京区西片二丁目2 4 番 1 1 号		
事務所	東京都千代田区丸の内1-6-2 新丸の内センタービルディング21階		
所属メンバー	約1,356名（2022年6月29日現在の合計人数）		
	MBAホルダー		20%程度
	プロ経営者の能力が有ると認められるメンバー		25%程度

【総論】

- ・ プロ経営者を輩出し、後継者不足による廃業を一社でも減らし日本経済に貢献する

【既存の仕組では黒字廃業を終わらせる事は不可能】

- ・ M&Aによる後継者問題解決では動かないオーナーが多数存在
 - 廃業企業の6割は黒字企業(黒字でも後継者不在でM&Aを選ばないオーナーが多数)
 - 後継者が決まらないとM & Aを行わず廃業を選ぶ企業オーナーも多数存在
 - サーチファンドには練度が高い人材は参画せず、オーナーのニーズが満たせない（場合が多い）

【事業承継が必要なオーナー企業による需給は急増、供給も増加】

- ・ 事業承継ニーズが急増、後継者の需要が急増
 - 後継者ニーズは増加の一途だが、満たされず大量の黒字廃業が存在
- ・ プロ経営者希望者も急増
 - 若い人材でも、経営者にチャレンジを希望する人材が増加中（だがマッチングがスムーズに進まない）

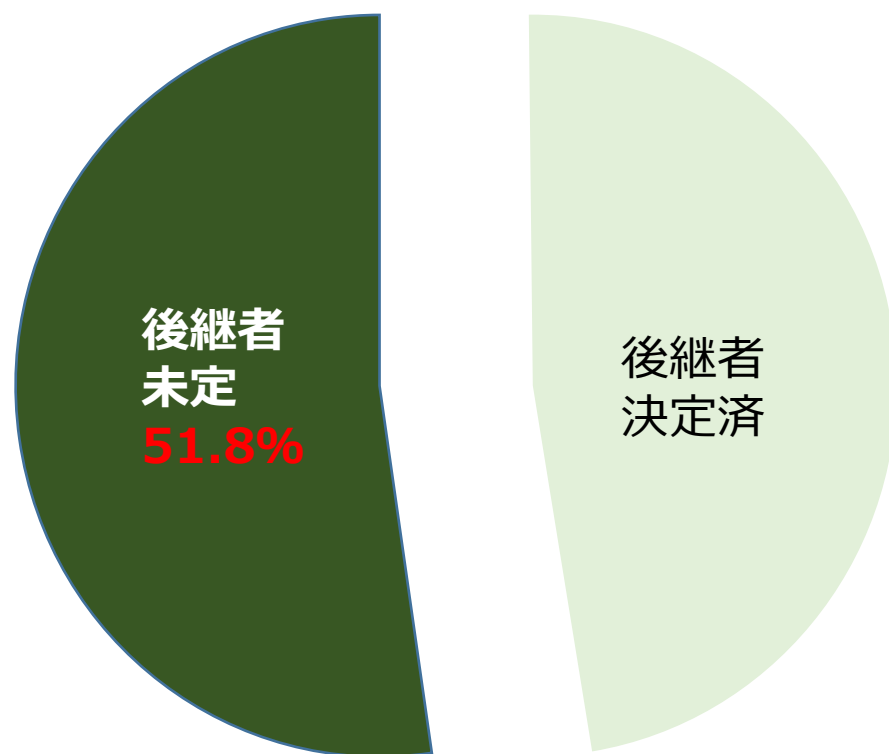
【プロ経営者の育成及びマッチングの仕組の普及が当協会のミッション】

- ・ ファンドを活用したマッチングの仕組み
 - ファンドを活用してプロ経営者とオーナー企業のマッチングを進める
- ・ 協会によるプロ経営者の育成
 - セミナーや講座の開催による育成

国内の後継者不在企業の問題

- 70歳を超える245万人の経営者のうち、後継者が決定していない経営者は半数の51.8%です。
- 毎年休業・廃業により国内で2兆円以上の売上、8万人前後の雇用が失われております。
- 早急に後継者問題を解決する必要があります。

70歳以上の経営者245万人

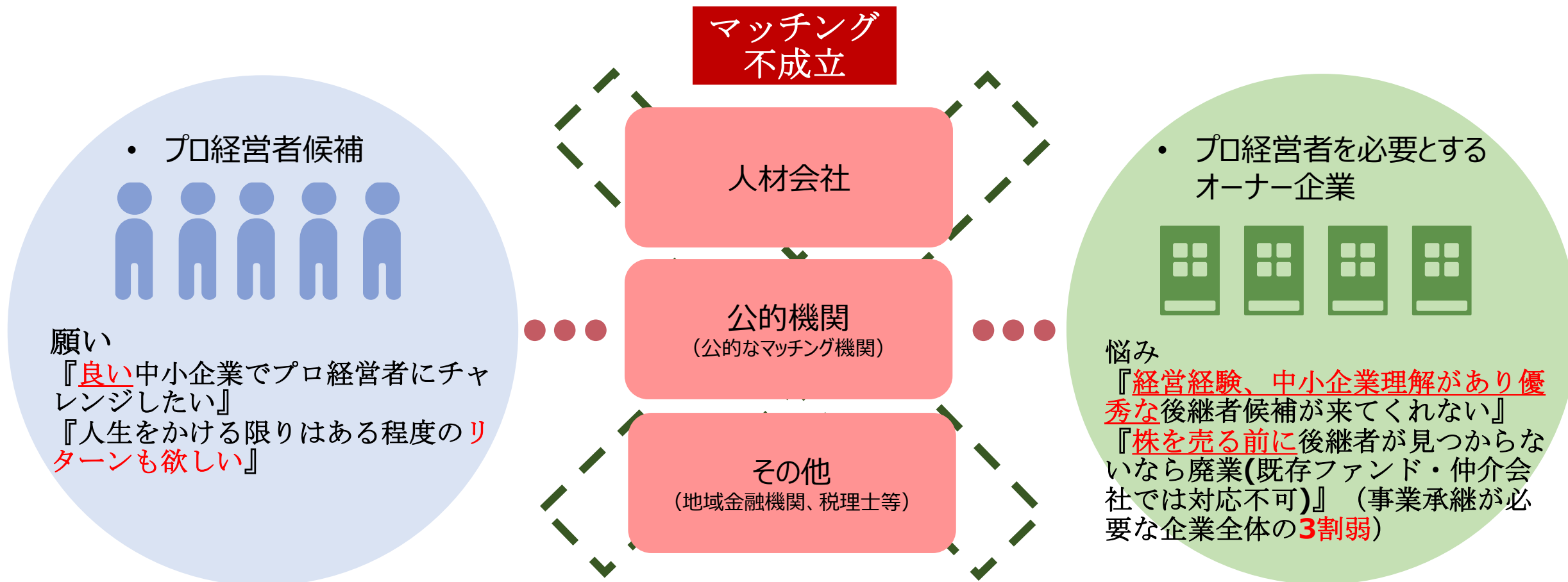


中小企業の「休業・解散」動向

	年間件数 (件)	売上高合計 (億円)	従業員数 (人)
2018年	58,519	24,641	81,548
2019年	59,225	25,934	88,810
2020年	56,103	25,499	87,366
2021年	54,709	22,325	78,411
2022年	53,426	23,677	82,053

後継者人材のマッチングは進んでいない

- 現状、人材会社、国の機関等が中小企業と経営人材のマッチングを狙っているものの・・・。
- 下記の様にオーナー企業や、プロ経営者候補の願いを満たす社会的な仕組みが存在しません。



大企業での昇進ではなく、中小企業のトップを目指す層は**増加中！**

特に小規模企業の承継は進まない傾向

- 小規模中小企業の場合、4つの問題によりトップレベルの人材招聘は困難です。
- ファンドを活用する事で小規模中小企業でもハイレベル人材が採用可能です。

一般的なプロ経営者の中小企業への就業状況

ハイレベル後継者候補



採用は容易 ミッド～ラージ企業
(売上50億円以上)

限定的 スモール・マイクロキャップ企業
(～50億円)
オーナーが中心の経営

限定的である理由(再掲)

- ❑ キャリアリスクに見合うインセンティブが無い
- ❑ 金融機関による連帯保証等の個人債務保証
- ❑ 財務情報の非対称性 (外部招聘の場合)
- ❑ 創業者の俗人的な判断に経営が左右される不安

仕組により中小企業にプロ経営者が流入

ハイレベル後継者候補



採用は容易 ミッド～ラージ企業
(売上50億円以上)

採用が可能 スモール・マイクロキャップ企業
(～50億円)
オーナーが中心の経営

ファンドによる解決(サーチファンド含む)

- ❑ 後継者候補にSO等のインセンティブの提供
- ❑ 個人保証を外すように金融機関と交渉
- ❑ 後継者候補には財務情報を開示
- ❑ 企業価値を上げる事がミッション

日本プロ経営者協会の取り組み



一般社団法人
日本プロ経営者協会
Japan Professional CEO Association

- 日本プロ経営者協会では、オーナー様に対し後継者候補がない場合、いる場合双方にソリューションを提供しています。

	企業オーナーへの価値	後継者への価値	サーチファンドとの違い
後継者候補いない場合	三拍子そろった人材を多数の人材から選定可能 ✓ 中小企業理解 ✓ 経営経験 ✓ 業界理解	✓ 能力に見合ったインセンティブ提供（SO10%超） ✓ 安心して経営できる様に設計	多くのサーチャーは ✓ 中小企業理解不足 ✓ 経営経験なし ✓ 業界理解なし （の場合が多く選択肢が少ない）
後継者候補いる場合	指名した後継者が自分事として経営するスキーム提供 ✓ 自分事で経営が可能となる様なスキーム設計（ストックオプション等）	ファンドによる投資設計 ✓ インセンティブ設計（SO15%以上） ✓ ローン調達の交渉等	n/a （後継者候補がいる場合は対象外）

- 中小企業理解・経営者経験が無い人材の登録もある為今後育成を開始します。
- また、経営経験が少ない経営者に関しては、後継者の地位に就任後にコーチングによるサポート事業を開始

育成事業（MBAでは学べない内容）

- ✓ 中小企業代表未経験者への講座
 - ・中小企業の理解浸透関連
 - ・代表未経験者の失敗パターンと成功方法
 - ・凡事徹底の為のSAAS導入方法等
- ✓ 対象
 - ・金融機関支店長や若手（ニーズヒアリング済）
 - ・協会の登録経営者
- ✓ 方法
 - ・法人は対面で個別対応
 - ・個人はウェブで低コスト

後継者就任後のサポート事業

- ✓ コーチングサポートサービス
 - ・中小企業の経営経験者による全体最適の決断の連続の経営者の決断に関するサービス
- ✓ 対象
 - ・代表未経験者人材が代表になる場合
 - ・代表経験が有るが、ニーズが有る人材
- ✓ 方法
 - ・最初は週に1度、後に月に1-2度
 - ・オンラインによるもの

これまでの事例

マラトンキャピタルの投資活動及び日本プロ経営者協会の事例

マラトンファンドの実績（1.5年間）



一般社団法人
日本プロ経営者協会
Japan Professional CEO Association

- ・ ファンドスタート1年間半で11件の投資実行済、今年4月から遡って10カ月で12社に出資予定と加速中。
- ・ 将来的には年間数十～百社の投資を行うプラットフォーム化を進める

No	業種	状況	地域	投資時期	従業員数	売上規模
1	業務委託型ヘアサロン業	投資済	関東	21年8月	4名	15億円
2	外壁補修工事業	投資済	関東	21年12月	8名	10億円
3	人材紹介広告業（広告代理店）	投資済	関東	22年3月	15名	3億円
4	足場（仮設材）工事業	投資済	北陸	22年6月	21名	6億円
5	ヘアサロン及びケア商品販売業（No.1のロールアップ）	投資済	関西	22年6月	50名	6億円
6	治験業（SMO）	投資済	関東	22年7月	12名	2億円
7	電気設備工事業	投資済	関東	22年8月	9名	5億円
8	建具・内装工事業（No.2のロールアップ）	投資済	関東	22年9月	10名	9億円
9	金属製品商社（ネジ）	投資済	東海	22年10月	25名	9億円
10	表面加工業（無電解鍍金）	投資済	東海	22年11月	35名	10億円
11	イベントグッズ企画開発業	投資済	関東	23年1月	44名	20億円
12	船舶修理業	SPA準備中	東海	23年3月（予定）	7名	4億円
13	不動産仲介・サブリース業	SPA準備中	関東	23年4月（予定）	9名	15億円
14	セキュリティシステムの提供	DE中	関東	23年4月（予定）	12名	10億円
15	助成金コンサルティング	DE中	関東	23年4月（予定）	8名	9億円

23年4月までの
10カ月で12
社投資予定

これまでのJPCAの事業承継案件への関与



一般社団法人
日本プロ経営者協会
Japan Professional CEO Association

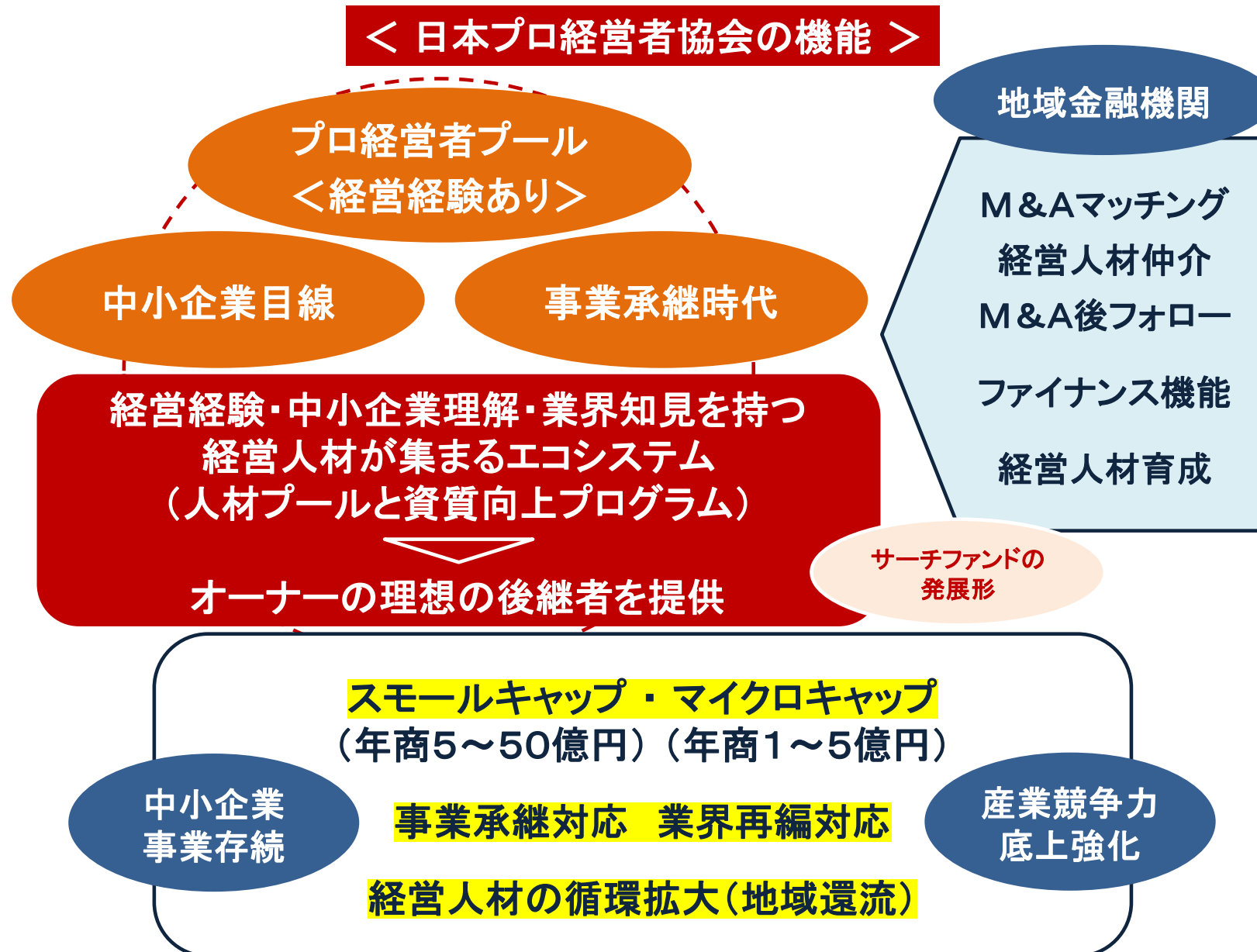
- 4社はマラ톤キャピタル案件、2社は外部案件です。

	Y社	F社	F社	S社	A社	A社
業種	機械部品商社	金属加工	治験コーディネーター業	業務委託美容室運営	建設関連システム業	建設人材派遣
売上規模	5-10億	10-20億	5-10億	10-20億	50-100億	30-50億
企業価値	5-10億	10億	数億円	5-10億円	100億円以上	数十億円
プロ経営者 タイプ	ファンド投資先2社のプロ 経営者経験者	親族の会社再生経験	京都大学卒 + 外資系戦略コンサル + 製薬開発業経営者	慶応大学卒 + 起業経営者 + ネットマーケティング	東京大学卒 + 海外 MBA + GAFA勤務経験 + 外資系ファンドプロ経 営者	東京大学卒会計士 + ファンド投資先経営者 + 建設業経営者
経済条件	ベース + SO10%	ベース + SO15%	ベース + SO10% + 8% 出資	ベース + SO10%	ベース + SO10%	ベース + SO10%
後継者の条件	経営経験豊富な人材に 来て欲しい	スマートでリーダーシップ が有る人が良い	業界知見もあるオーナー の知人にやって欲しい	協会では後継者を見つけ たら相対でM&Aを実行 する	超一流の人材でITにも 最先端の知見がある人 材	優秀なオーナーの友人が やってくれるなら売る

地域金融機関との連携

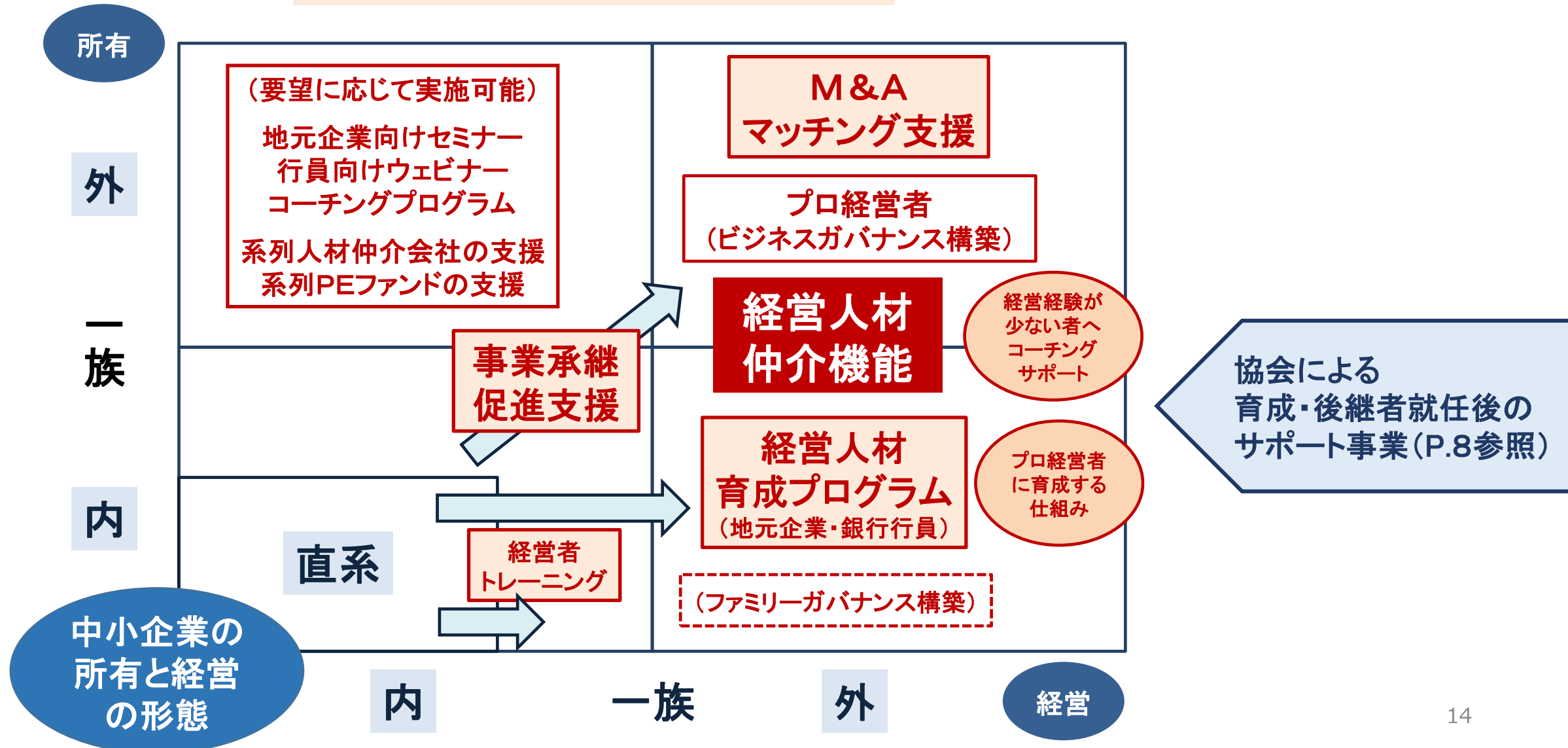
中小企業の成長経営の実現に向けた日本プロ経営者協会の機能の活用

JPCAと地域金融機関の連携(俯瞰図)



JPCAと地域金融機関の連携(推進アプローチ例)

< 地域金融機関との連携推進 >



マラトンキャピタルパートナーズ(株)概要

マラトンキャピタルパートナーズ(株)の簡易概要

マラ톤キャピタルパートナーズの概要



一般社団法人
日本プロ経営者協会
Japan Professional CEO Association

- 下記がマラ톤キャピタルの簡易概要になります。



- 本社所在地** 東京都千代田区丸の内1-6-2
新丸の内センタービルディング21階
- 代表者** 小野 俊法
- 業務内容** PE投資ファンド運用、M&Aソーシングサポート業務
- ファンドの投資家** 政府機関、金融機関、その他
- 初号ファンド規模** 約113.5億円
- 年間投資件数** 8-12件
- 役職員数** 12人(投資メンバー8名)
- 投資済件数** 11社

事業計画

設立年	ファンド	ファンドサイズ	年間投資件数
2021年	1号	113.5億円	7-10
2025年	2号	250億円	13
2028年	3号	450億円	20
2030年	4号	700億円	33
2033年	5号	1,000億円	47

マラ톤キャピタルの特徴

メンバーの中小企業への事業承継関連投資件数は**80件超**。小規模中小企業対象の投資ファンドの中では**国内No. 1**

国内ファンド唯一代表がEXIT経験がある起業家であり日本プロ経営者協会の**1,500名**の後継者ネットワークを自社構築(国内No.1)

大手商社・広告代理店等との協業を行い、中小企業に合わせた海外展開、プロモーション等の支援が可能。**資本提携先と開発したDX**を活かした徹底的なハンズオン支援が可能