

InnovationS-i クローズアップ

企業情報サイト：イノベーションズアイ www.innovations-i.com
元気で活力ある企業を「発掘」し、新聞・WEBメディアから「発信」し、ビジネスネットワークで企業の「発掘」に繋がります。

株式会社マリモベンチャーズ

企業の潜在能力を引き出し、お互いがWin-Win(ウイン・ウイン)となれる企業支援に注力

企業の眠った力を引き出して、全国、そして世界に発信する。こうした理念をもって昨年8月に創業したベンチャーキャピタルのマリモベンチャーズ。親会社は不動産デベロッパーという異色な存在で、性急なキャピタルゲインを求めるのではなく、企業の潜在能力を顕在化させて互いにWin-Winとなれるような企業支援を展開している。具体的な事業内容や特長などを、相原志保社長に聞いた。

—昨年8月に創業ですが、どのような事業を展開しているのですか。

相原 事業承継サポートや企業再生支援、経営コンサルティング、IPO(新規公開)支援などを行うベンチャーキャピタルです。全体の実績としては、近くエクイティ(株主資本)出資を予定している案件も含めて3件、経営コンサルティングが2件です。M&Aは、5億円規模以下の案件を扱うところは少ないのでそれを一つの基準に案件を選んでいます。—親会社は不動産デベロッパーのマリモです。なぜ、不動産デベロッパーがベンチャーキャピタルをつくったのですか。

相原 少子高齢化の中で分譲マンションが右肩上がりである時代ではありませんので、マリモは不動産事業だけから脱却してホールディングカンパニー化して業態を広げたいと考えている中で、当社を設立しました。一方で私は、前職の金融会社で赤字会社を再生するという仕事をしていましたが、期限があるファンド方式では投資できない会社や投資先でも時間の問題で再生できない会社があ

ることを見ている、小さな会社で後継者不足や資金ニーズのある会社、大企業との取引で企業価値や信用力が増す会社がたくさんあり、そういう手伝いがしたいと長らく考えていた時にマリモベンチャーズ設立に関する話があり入社しました。

—ベンチャーキャピタルや経営コンサルティングは数多くあります。他社との違いは。

相原 当社のM&A事業は、キャピタルゲイン目的で直ぐに売却するという事はしません。相手の事情を良く理解して経営者には希望があれば買収後も同じ事業環境を維持し、従業員の不安を取り除くようにしています。成長のヒントがわからなくて困っている会社に投資して、最終的にお互いがWin-Winになれることが一番大事だと思っています。リスクコントロールやIPO支援の経験豊富な社員がいるうえ、優秀な外部の弁護士や会計士の方々と提携しているので問題ありません。当社としては、法律や専門的知識よりも人を理解することが一番大事だと考えております。

—3月末にシステム開発会社のGKTの全株式を取得しましたが。

相原 GKTは、システム開発や技術者派遣のほかに薬膳の教室も展開しています。技術者不足の中でシステム会社を欲しい企業は多い反面、薬膳に関してはよくわからないので、結局、買収を断念する会社が多かったのですが、当社は薬膳の方にも興味がありました。薬膳事業は利益率が高いだけでなく、中医(中国の医師)が運営している薬膳教室は、日本にその会社しかありません。GKTの前にも化粧品会社を買収しましたが、両方とも広くいえば企業継続支援です。GKTは中国にも子会社を持ち、マリモの中国事業での相乗効果も見込めます。いろいろな形での買収や出資などを通してマリモグループに不足しているものを取り入れて活性化につなげていくとともに、マリモのステークホルダー(利害関係者)に対してもさまざまな形でのプラス効果も期待できます。

—会社設立してまだ1年未満ですが、将来の目標などはありますか。

相原 マリモとのシナジー効果を考え、不動産の周りにおける生活関連事業への投資を重点的に行っていきます。売上や収益の目標値というのは案件ごとに大きく変わってくるので立てていませんが、投資については1年間でおおよそ10億円ほどを考えていて、それにレバレッ



代表取締役

相原 志保 (あいほら・しほ)

鹿児島出身、2015年9月に株式会社マリモに入社。10月に株式会社マリモベンチャーズ代表取締役就任。寛容と理解が信条。

ジをかけるとローンを利用して50億円規模以上になるのではないのでしょうか。たくさんの事業に対して多くの投資をしていけば、マリモの従業員並びに買収した会社の従業員のキャリアプランの受け皿にもなります。

【問い合わせ】

〒105-0001
東京都港区虎ノ門1丁目1-21
新虎ノ門実業会館5階
☎03・5501・2181