



社会的価値あるインベストメントを目指すPEファンド

ブルパス・キャピタルは2020年11月に創業後、2ヶ月というスピードで多くの金融機関からの出資を受け、1号ファンド（規模：104億円）を立ち上げた。その後もわずか1年で5件の投資を実行するなど勢いがあるPEファンドだ。多くのPEファンが金融出自であるのとは異なり、ブルパス・キャピタルは、日本では新しい経営コンサルティング出自のPEファンドである。今回、ブルパス・キャピタルが目指すPEファンドの姿について、代表の梅村氏にインタビューを行った。

ブルパス・キャピタルのミッション

私は業界では珍しく、PEファンド業界の出身ではありません。10年超にわたり、様々なPEファンドの投資先の常勤役員もしくはコンサルタントとして、バリューアップを実現する側の立場で仕事をしてきました。成長局面、再生局面、事業承継と様々な有事の経営を乗り越えてきましたが、自らの経験を通じて「全力でコミットした外部経営人材は、企業のガバナンスにケミストリーを引き起こし、企業価値に寄与することができる」ということを体現してきました。そこに年齢や経験は関係ないと思っています。

通常のコンサルティングとは異なり、企業の戦略実現において株式を持たせて頂き、フルコミットでバリューアップする。実行支援型コンサルティングの究極の形として、PEファンのビジネスモデルを選択したのがブルパス・キャピタルです。

①真に競争力のあるグロース企業をハンディオ支援を通じて、累計100社創出する。

②ファンド投資を通じて、プロ経営人材

を輩出するためのプラットフォームを創造する

③ファンドマネージャーの能力を最大限に引き出すための環境づくりに努め、それを通じて社会の発展に貢献する

超ハンズオンスタイルのPEファン

PEファンのスタイルは各社様々で、きましたが、自らの経験を通じて「全力でコミットした外部経営人材は、企業のガバナンスにケミストリーを引き起こし、企業価値に寄与することができる」ということを体現してきました。そこに年齢や経験は関係ないと思っています。

通常のコンサルティングとは異なり、企業の戦略実現において株式を持たせて頂き、フルコミットでバリューアップする。実行支援型コンサルティングの究極の形として、PEファンのビジネスモデルを選択したのがブルパス・キャピタルです。

私たちも、次の3つのミッションと共に鳴する10名のメンバーにより創業しました。

①真に競争力のあるグロース企業をハンディオ支援を通じて、累計100社創出する。

②ファンド投資を通じて、プロ経営人材

日本の競争力を復活させるためにプロ経営者を輩出したい

日本はいつか経営者になりたいという

優秀なビジネスパーソンが非常に多くいる国だと思います。しかし、日本では経営者になるためのルートは、ものすごく長い出世競争を勝ち抜くか、自ら起業するか、ほぼその二択しかありません。前者は経営者になるころには、引退時期が近づいていますし、後者はそれなりの企業規模に成長するまでは上手くいっても10年かかります。一方、海外はというと、世界各国の社長の経験を調べたデータがありまして、日本を除き世界の経営者は若手からずつと連続経営者として歩むことができるなら、PEファンは次の投資先の発掘にリソースを割くことができ、ます。投資先が自力で業績を伸ばすことができるなら、PEファンは次の投資

年に成長するまでは上手くいっても10年かかります。一方、海外はというと、世界各国の社長の経験を調べたデータがありまして、日本を除き世界の経営者は若手からずつと連続経営者として歩むことができるなら、PEファンは次の投資先の発掘にリソースを割くことができ、ます。投資先が自力で業績を伸ばすことができるなら、PEファンは次の投資

年に成長するまでは上手くいっても10年かかります。一方、海外はというと、世界各国の社長の経験を調べたデータがありまして、日本を除き世界の経営者は若手からずつと連続経営者として歩むことができるなら、PEファンは次の投資先の発掘にリソースを割くことができ、ます。投資先が自力で業績を伸ばすことができるなら、PEファンは次の投資

年に成長するまでは上手くいっても10年かかります。一方、海外はというと、世界各国の社長の経験を調べたデータがありまして、日本を除き世界の経営者は若手からずつと連続経営者として歩むことができるなら、PEファンは次の投資先の発掘にリソースを割くことができ、ます。投資先が自力で業績を伸ばすことができるなら、PEファンは次の投資

年に成長するまでは上手くいっても10年かかります。一方、海外はというと、世界各国の社長の経験を調べたデータがありまして、日本を除き世界の経営者は若手からずつと連続経営者として歩むことができるなら、PEファンは次の投資先の発掘にリソースを割くことができ、ます。投資先が自力で業績を伸ばすことができるなら、PEファンは次の投資

年に成長するまでは上手くいっても10年かかります。一方、海外はというと、世界各国の社長の経験を調べたデータがありまして、日本を除き世界の経営者は若手からずつと連続経営者として歩む

梅村 崇貴
代表取締役



多くのPEファンド投資企業や再生局面の常勤役員としてし、経営改革、成長戦略、M&A戦略の実行に従事して、バリューアップを実現。

その経験を活かして、2020年11月にブルパス・キャピタル（ファンド規模：104億円）を創業し、5件の投資を実行する。

最後に、ファンドマネージャーの能力を最大限に引き出すための環境づくりですが、言うは努めるというミッションですが、言うはやすしで、これを実現するには結果の両輪が必要です。これは私どもの投資先の社員に対しても同じ考え方を持っています。「人は城、人は石垣」と先人が言つたように、社員による強固なチームなくして企業は成り立ちません。弊社のチームメンバーは若く、幼少期から日本の経済成長を経験していない世代です。強い日本を取り戻すために一石を投じたい。そのため私どもができる手段として、ブルパス・キャピタルを創業いたしました。

最後に、ファンドマネージャーの能力を最大限に引き出すための環境づくりですが、言うは努めるというミッションですが、言うはやすしで、これを実現するには結果の両輪が必要です。これは私どもの投資先の社員に対しても同じ考え方を持っています。「人は城、人は石垣」と先人が言つたように、社員による強固なチームなくして企業は成り立ちません。弊社のチームメンバーは若く、幼少期から日本の経済成長を経験していない世代です。強い日本を取り戻すために一石を投じたい。そのため私どもができる手段として、ブルパス・キャピタルを創業いたしました。

株式会社ブルパス・キャピタル

東京都港区芝公園1-1-1 住友不動産御成門タワー7階

E-mail: b_media@bluepass-c.com

<https://www.bluepass-c.com/>

