

社会的価値あるインベストメントを目指すPEファンド



BLUEPASS CAPITAL

ブルパス・キャピタルは2021年1月に1号ファンド（規模：104億円）を立ち上げた新興のPEファンドである。多くのPEファンド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、わずか1年10ヶ月で8件の投資を実行するなど、勢いがあるPEファンドだ。

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ファンド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、プロ経営人材をとつています。そして、コミットするか

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ファンド

PEファンドのスタイルは各社様々で、

株主は経営には深く関与せず、伴走型のスタイルをとるPEファンドも多くあります。確かに投資先が自力で業績を伸ばしてもらえるなら、PEファンドは次の投資先の発掘にリソースを割くことがでりますし、所有と経営の分離という考えにも則っています。しかし、私の体感としては、中堅・中小企業がPEファンドに求めていることは、会社を成長するための経営支援であることが多いです。中堅・中小企業は豊富に人材がいるわけでもなく、集められるわけでもありません。逆に言えば、正しい戦略でしっかりとリソースを投下できさえすれば、もつと飛躍することができます。実行支援型コンサルティングの究極の形として、PEファンド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。

私たちには、以下3つのミッションがあります。
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、プロ経営人材をとつています。そして、コミットするか

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ためには上手くいっても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っと連続経営者として歩むといったキャリアが形成されています。経営は実践の積み重ねが必要ですので、プロの経営専門職でやるならば、できるだけ早いタイミングから経験した方が良いと思っています。その点P-Eファンドの投資先は経営者になるための第三の道になります。

中小企業では、優秀な経営人材が入ったお金を投じることを義務としています。私たちのチームにはフリーライダーのサラリーマンはありません。投資家と経営者の両面の顔をもつたチームが、しっかりと企業価値にコミットして協働させて頂きます。

私たちもが関与することにより、経営チームが活性化し、企業の競争力が上がり、社員が幸せに働ける環境を創る。そういう良い循環を世に広めていきたいと思います。

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に努めるというミッションですが、言うは易しで、これを実現するには結果の両輪が必要です。これは私たち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。

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、2022年11月時点で累計8件の投資を実行する。

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

b_media@bluepass-c.com

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

