

2012年4月2日

報道関係各位

リバーサイド、日本における初のエグジット(投資資金回収)を実施

(4月2日、東京発)

The Riverside Company(米国ニューヨーク州、以下「リバーサイド」)は、コインパーキング事業会社2社の保有株式全てを、アイ・シグマ・キャピタル株式会社(丸紅の100%子会社)が運営するファンドに対して譲渡し、日本を含むアジア地域における初の投資資金回収(エグジット)を行ったと発表しました。リバーサイドが今回譲渡したのは、株式会社新総企(新潟)及び株式会社マオス(東京)で、今後同2社が更なる飛躍を目指す上で、アイ・シグマ・キャピタルがベストパートナーであると判断したものです。

リバーサイドは、成長力のある企業価値2億ドル(150億円)以下の中堅企業を主な投資対象とするユニークなプライベートエクイティ(PE)です。中堅中小企業を対象とするPEとしては世界最大規模(資産残高2600億円/32億ドル)を誇っています。

リバーサイドのビジネスモデルは、「優れた経営陣を持った、成長力のある中堅企業に投資し、大企業並みの経営資源を提供してその成長発展を支援し、その投資先の成功によってリターンを得る」というものです。今回のケースでは、新総企の事業承継問題を解決し、二つの会社の統合化に成功し、経営者も従業員もハッピーな形で事業を発展させることができました。このエグジットによって、リバーサイドのビジネスモデルが日本においても有効であり、かつ必要なものであることが証明されました。

プロジェクトの過程:

- 2008年1月 新潟におけるコインパーキング事業シェア1位の新総企に投資
- 新潟内外での成長を実現するため、リバーサイドおよびリバーサイドに対してコンサルティングを提供する会社リバーサイド・パートナーズが体制づくりを支援
- 2009年3月、東京を中心に強い地盤を持つ株式会社マオスを追加買収し、マオスの創業者社長である増田明彦氏が両社の社長となる。
- 2012年、両社の企業価値を高めた上で、エグジットを行った。

増田社長は、「リバーサイドは外部的な視点や管理のノウハウを提供してくれたが、日々の経営と実行は完全に任せてくれた。事業のパートナーとして理想的な関係だったと思う。おかげで会社として一皮むけ、更なる発展への基盤が構築できた」と話しています。



新総企の創業社長である田伏鞆夫氏(現会長)は「リバーサイドの力を借りて MBO したのだが、正直言ってはじめはファンドということで怖かった。しかし全く杞憂だった。事業買収や新しい経営手法の導入を手伝ってもらって事業規模は 4 倍近くに発展し、私の後継者として増田氏のような素晴らしいリーダーを迎え入れられた。何よりも嬉しいのは、従業員が生き生きしていることだ」と語っています。

今回のエグジットは、プライベートエクイティによる日本の中堅企業への投資の成功を示すものです。リバーサイドは、今後も引き続き、潜在成長力がある日本の中堅企業に積極的に投資を行って行きます。

The Riverside Company について(www.riversidecompany.com www.riversideeurope.com)
リバーサイド(本社ニューヨーク州)は企業価値 2 億ドル以下の成長企業への投資に特化した、世界最大規模のプライベートエクイティファーム。1988 年の創業以来、275 社以上への投資を実現。現投資先は 75 社にのぼり、2012 年 3 月末現在、管理資産残高は約 32 億ドル。

本件に関するお問い合わせ先:

Graham P. Hearn

Managing Director of Marketing and Communications

The Riverside Company

216.535.2221

ghearns@riversidecompany.com

(株)リバーサイド・パートナーズ

代表パートナー 森時彦

03-5408-1230

tmori@riversidecompany.com

###