

私たちの道 MCWAYを感じる

「スポンサー型再生」から 「スポンサーとして再生」へ

1. ちいきみらい創造ファンド～設立から現在まで～

再生ファンドを立ち上げて1年半が経過して、8社への投資を実行、投資先の7割が観光業(旅館、ホテル等)となった。理由として、コロナ禍で経営危機に陥った会社が多かったことや投資エリア(中四国・九州)の産業特性なども挙げられるが、観光業は、日本の重点・成長分野だと捉えていることが大きい。

なぜ、そのように捉えているかと言えば、

- ①旅館・ホテルの周辺には、観光名所、道の駅、飲食業などの産業が集積しているため、観光業を軸とした再編(M&A)を仕掛ければ、中堅企業化支援(地域創生)に繋がる。
- ②旅館・ホテルの経営は、一部の大企業を除き、経営が遅れているため、経営基盤の再構築(意思決定プロセスの変更、ビジョン・経営状況等の共有、デジタル化、採用・人事制度の構築等)を通して、多くの改善余地がある。

もちろん、訪日外国人の増加により、インバウンド消費が増加しているという「外部要因」も投資理由として挙げられるが、どちらかと言えば、上述の2つが大きな理由。

2. 「スポンサー型再生」ではなく、「スポンサーとして再生」を進めます

① 面的アプローチ

1社を買収しただけでは、地域への影響はそれほど大きくない、複数の企業に投資して、その地域における「ちいきみらい創造ファンド」の発言力・影響力を高めたい。まずは、一地域のホテル1社と近郊の遊覧船運営会社1社に投資した。この2社と出資者で、新しい取り組みを仕掛けたい(インバウンド消費の取り込みから?)。

② ハンズオン支援

ホテルには、ファンドから役員派遣を行い、必要に応じて常駐による支援も視野に。ハンズオン支援は、鍛錬の場としては最適、人材育成の場としたい。