



AD

苦戦した創業当時から 無借金経営へ転換

ニックは1977年、加藤和俊さんが創業した。それまで勤務していた清掃会社から独立し、ビルの窓ガラス

大きく、やりがいがある
加藤さんから経営のバトンを引き継ぎ、代表取締役に就任したのが、栗林徹さんだ。栗林さんはこれまで、大手百貨店の中国法人の社長や国内取締役、大手外食チェーン社長、人材サービス会社の執行役員などを務めてきた経験を持つ。連結従業員数が1万人を超えるような企業の経営に携わってきた栗林さんが、いわゆる中小企業であるニックの代表を引き受けた理由はどこにあったのか。

「大手企業はすでに出来上がっている仕組みを回していくところがありますが、中小企業はまだ手つかずの部分が多く残っています。ニックについては、ファンとの運営事業者の紹介で知りましたが、まだ伸びるのが大きいと感じました」と栗林さんは話す。

中小企業ではIT投資も遅れてい



今こそ
考えたい、
中小企業の
事業承継



「従業員の雇用を 守りたい」と 「第二の創業」目標 ファンドによる 事業承継を選択

今でこそ、これらの顧客から高い信頼を得て、無借金経営を続けている同社だが、創業当初は伸び悩んだ時期もあつたという。

病院や学校などの清掃、警備保安、設備管理業務などを提供するニック（東京都板橋区）の創業者でオーナー経営者の加藤和俊さんは、事業承継にファンドを活用した。そこには「職場スタッフ第一主義」を掲げる加藤さんの思いがあった。

制作 / 東洋経済企画広告制作室

いぶん悩みました」と加藤さんは振り返る。何とかしていいサービスを提供したいと思い、品質管理に関する本や人材育成に関する本、企業経営に関する本を読みあさつたという加藤さんはある日、気がついた。「スタッフがやりがいを持つて働いていないのは、いいサービスなどできるわけはありません。しかし、社長である私が注意をするばかりですから、スタッフの心も一つになつていませんでした」。

そう感じた加藤さんは、その日からスタッフのいい点を見つけて褒めるようにしたという。「結果は如実に表されました。スタッフが笑顔でいい仕事をしてくれると、お客様にも喜んでいただけます。受注も増えていました」(加藤さん)。

に近づき、事業承継をどうすべきかを考え始めました。私には息子がいますが、音楽家で、今からこの事業を始めるのは容易ではありません。そこで、他社とのM&A（合併・買収）も検討しましたが、懸念したのは、お客様からの長年の信頼にお応えするのももちろんのこと、約300名のスタッフの雇用を維持したいということでした」。

清掃スタッフの多くはシニア世代で、70代のスタッフも珍しくない「そうした中、ファンドという選択肢を知りました。次の経営者になってくれる栗林さんはとても誠実で何より私の思いを大切してくれるので、安心しました」と加藤さんは話す。

企業理念「共生」の実現に向けて同社の成長が続きそうだ。

ラスや外壁清掃などを
行う会社を設立したの
だ。その後は、病院な
ど医療施設や大学など
教育施設の清掃管理な
どを手がけ、事業を拡
大した。

今までこそ、これらの
顧客から高い信頼を得
て、無借金経営を続け
ている同社だが、創業



ニック 相談役(前社長)
加藤 和俊さん

スタッフの雇用を守るため
事業承継にファンドを活用

ニツクの会社ホームページには「職場スタッフ第一主義」という言葉が掲げられている。「『お客様第一主義』ではありません。職場スタッ

“TOKYOファンド”

TOKYOファンドは、東京都に関連する中小企業や小規模事業者の事業承継を支援することを目的に2018年12月に設立された。東京都が最大の出資者となり、「TOKYO・リレーションシップ1号投資事業有限責任組合」を組成し、中小企業が抱える、事業承継と成長戦略という課題に取り組んでいる。

運用事業者は中小企業向けのファンド運営に実績のある日本プライベートエクイティ（JPE）で、後継者にふさわしい人材が社内にいない場合には、社長候補の紹介なども行う。後継社長となる人材がいる場合は、管理部門の人材や営業担当の取締役など、後継人材をサポートする人材の派遣も行う。

東京都の支援メニューの活用をはじめ、公的支援機関との積極的な連携が図られるのも大きな特長だ。

問い合わせ先 東京都産業労働局 金融部 金融課 <https://www.sangyo-rodo.metro.tokyo.lg.jp/chushou/kinyu/>
運営者：日本プライベートエクイティ株式会社 <https://tokyo-fund.jp> TEL.03-3238-1726(担当：投資企画部)