

MURA(ブルパスキャピタル) 及びforestによるM&Aについて

- ◆ 共同でBUPPAN!コミュニティ内の方々の**売却相談**を受け付けております
- ◆ ご興味ある方は**問い合わせフォーム**からお問い合わせください！



対象
カテゴリ

MURAの事業領域と遠くない生活関連領域

基本的には全カテゴリ対象

投資対象

Tier1: 革小物(鞆、財布、靴)、
Tier2: 生活用品(下着、寝具)、
Tier3: 身につける家電(ワイヤレスホン、ウェアラブル家電・時計)

✓商品カテゴリ内上位ブランド
✓自社企画品
✓売上成長の余地があるブランド

(NG:トレンド性の高い商材や広告費割合が30%を超える商材)

売上規模

月商10百万円～

月商5百万円～

問い合わせフォーム

<https://forms.gle/VS9skahgQwpFLwoJ7>



会社概要

会社名	株式会社ブルパス・キャピタル BLUEPASS CAPITAL INC.
代表者	梅村 崇貴 Takaki Umemura
設立日	2020年11月2日
資本金	1億円
GP	ブルパス1号有限責任事業組合
LP	国内適格機関投資家等16社
運用総額	104.1億
事業内容	プライベート・エクイティ・ファンドの運営及びハンズオン経営支援事業
特徴	経営コンサルティング出自の超ハンズオン支援を特徴とするバリューアップファンド
投資実績	7社（2022/8現在） ※うち1社は事業譲受により吸収
顧問弁護士	西村あさひ法律事務所
監査法人	EY新日本有限責任監査法人
所属団体	日本プライベート・エクイティ協会 正会員



ブルパス・キャピタルの投資先一覧

社名	業種	投資時期	投資種別	特徴
MURA 	D2C（革小物）	2022年1月	成長支援	<ul style="list-style-type: none"> 財布・バック等の革製品をECモール/自社ECサイトで販売 製品自体は海外工場のOEMで安価に製造可能 ECグロース、追加買収支援
Ashanti 	業務委託型 美容院チェーン	2021年10 月	成長支援	<ul style="list-style-type: none"> 地域最安値店Amieを創業4年で50店舗近く展開 Webマーケティング、採用・集客に強み 若手プロ経営者を3名派遣 200店舗への成長支援
アイネットサポート 	コールセンター BPOサービス	2021年9月	事業承継	<ul style="list-style-type: none"> 5拠点センターを運営、業界最高水準の利益率 低コストと高品質の実現により、公共サービスのBPRに強み 業界のプロ経営者を3名派遣 DX化、追加買収支援
CENO  	D2C（ストリート ブランド）	2021年8月	成長支援	<ul style="list-style-type: none"> ストリートファッションブランド#FR2を有する Instagramなど、本物の口コミによりマーケティングコストゼロ、海外での人気拡大 CSO、CTO、CFOを派遣 海外展開、ECグロース支援
シー・アイ・エム 総合研究所 	製造業向け ソフトウェア	2021年4月	事業承継	<ul style="list-style-type: none"> スケジュール管理システムの開発・販売を行い製造業のDXを推進 継続利用率98%のリカーリングビジネス 業界の若手プロ経営者を派遣 AI実装、IoT実装による機能改善

サービス概要

MURA

革小物D2C事業を行うMURAは、ブルパス・キャピタルの参画を通じて、ECモールでの更なるグロースを進めるとともに、ロールアップ投資にて、ECノウハウの横展開を行います

会社・サービスの概要

- 会社名 : MURA株式会社
- 設立 : 2013年
- 本社 : 岐阜県大垣市
- 事業規模 : 年間売上約10億円



<財布>



<バッグ>



<皮小物>

- シンプルなデザインの財布・バッグ・革製品等をECモール/自社ECサイトで販売
- 売上の割合は財布約65%/バッグ約25%/その他革小物約10%
- 自社オリジナルブランド展開 (MURA/freria)

MURAの特徴

au Wowma!

Rakuten

YAHOO!
JAPAN

ZOZOTOWN

amazon

- 製品の価格帯
財布：2,000円～9,980円、バッグ：3,480円～19,800円
- 財布は各モールでプライスリーダー



- 製品自体はOEMで日本人が経営する海外工場より仕入れており、MURAは主に製品の企画・開発・販売を行っている



会社概要

会社名	forest株式会社 forest Inc.
代表者	湯原 伸悟 Shingo Yuhara
決算期	6月
資本金	8億7千万円
役職員数	約20名 ※業務委託含む
株主	経営陣 / UTEC (東京大学エッジキャピタル) / NORDSTAR
所在地	東京都渋谷区渋谷3-1-1 PMO渋谷II
事業内容	ECブランドへの投資及び成長実現

参考) メディア掲載

日本経済新聞

買収300ブランドをECで販売 forest、9億円調達

2021/11/24 2:00 | 日本経済新聞 電子版



forestは投資会社などで経験を積んだ湯原伸浩代表（中央）らが設立した

7月に設立したforest（フォレスト、東京・渋谷）は個人や中小企業が開発した商品の販売権などを買い取り、自社製品として電子商取引（EC）サイトで売る事業を始める。今後数年間でペット用品や日用雑貨など約300ブランドを買収し、海外にも販売する計画だ。このほど東京大学エッジキャピタルパートナーズ（UTECH、東京・文京）と英ノードスター（Nordstar）から約9億円を調達した。

好みの多様化やECサイトの構築支援サービスの普及を背景に、商品開発を手掛ける個人や中小企業は増えている。一方で経営資源が限られるため、マーケティングや販売に手が回っていないことが多いという。海外では同様の事業を手掛ける米セラシオが10月に10億ドル（約1140億円）を調達している。

UTECH

坂本 教晃氏（UTECH取締役・パートナー）コメント：

“UTECHのIT分野のシード投資としては、過去最大規模の投資額となりました。私自身がファミリービジネスでアパレルブランドのマネジメントをしていたこともあり、そこで感じたペインや限界、可能性についてforestはテクノロジーをレバレッジしながら解決できると信じております。経験豊富な創業者チームによる、現在盛り上がり始めている莫大な市場へのチャレンジに対して、共同リード投資家として一緒にできること、大変楽しみにしております。”

TC TechCrunch

日本の精神を体現した持続可能で高品質な製品やブランドの成長と海外進出を支援するForest

2021年11月25日 by Kate Park, Nobun Takahashi

日本は、古来より伝統的な美術工芸品の発祥の地だ。熟練したの職人技、細部に至る細心の注意、デザインと機能のバランスがあいまって、陶磁器、伝統的織物、和紙、木工、ガラス、弁当箱など日本独特のさまざまな製品を生み出してきた。

こうした職人技は世代を超えて受け継がれ、現代の日本に生きている。しかし、販売に成功するためのスキルとツールを持たない職人たちは、目まぐるしく変わる21世紀のビジネス環境から置き去りにされている。

近年、安い量産品から個人のニーズやライフスタイルに合う多様化した製品へとシフトする消費者需要に答えるために、数多くのeコマース起業家が独自の製品やブランドを立ち上げ始めた。

日本のeコマースアグリゲーターであるForest（フォレスト）は、日本の精神を生かした持続可能で高品質な製品とブランドを見出し、テクノロジーの力を使って、その成長と国際市場への参入を支援することを目指している。

米国時間11月24日、Forestは9億円のシードラウンドをThe University of Tokyo Edge Capital Partners（UTECH、東京大学エッジキャピタルパートナーズ）およびNordstar Partners（ノードスター・パートナーズ）のリードで完了したことを発表した。

同社は新たな資金を用いて、起業家たちによって注意深く育まれ、集められてきた日本の300以上のeコマースブランドを買収する計画だ。Forestは、デジタルマーケティング戦略を大規模に適用することで、データ分析を通じて販売を最適化し、在庫計画を強化するとともに、eコマースの国境を超えた拡大を支援する。

現在Forestは最初の買収案件をまとめているところだ。今後も、売上100万ドル（約1億2000万円）から500万ドル（約5億8000万円）のブランドを探し続け、2022年には売上1000万ドル（約11億5000万円）以上の企業を買収する目標だと、ForestのCEO湯原伸浩氏がTechCrunchに話した。

NORDSTAR

Ole Ruch（Nordstar Managing Partner）コメント：

“日本はEコマースにおいて世界で2番目に大きな成長可能性のある市場ですが、複数のプラットフォームや特殊なオペレーションがあるため、専門的な知識が必要となります。forestの創業チームメンバーは疑いなくその能力と知見を有しており、日本におけるニッチブランドのM&Aと拡大という大きなチャンスを活かすことができます。私たちはforestへの出資を通じてその成長を支援できることを嬉しく思います。”