

## 2013年度 上場企業 Top Interview 第5回

M&Aキャピタルパートナーズ株式会社  
代表取締役社長 中村 悟氏  
〈2013年11月20日 東証マザーズ上場〉

### 独立系M & A 仲介専門会社、中小企業の事業承継をサポート

後継者難に悩む中小企業の事業承継を支援するM&Aキャピタルパートナーズ。企業の売り手と買い手をつなぐというシンプルなビジネスモデルだが、事業化が困難で淘汰されていく企業は少なくない。国内有数の独立系M&A仲介業者として上場を果たしたM&Aキャピタルパートナーズの代表取締役社長、中村悟氏に話を伺った。

(聞き手/東京支社情報部 安部 隼人)

—M & A 仲介業務は、金融関係の方が多いイメージがあります。中村社長は、大手住宅メーカー勤務を経て独立されたという異色の経歴です

ハウスメーカー勤務10年間の後半は、地主などの富裕層向けに土地活用のお手伝いをしていました。地主から、飲食店やビルメンテナンス業者などの譲渡の話があり、多くの方が後継者難に直面していることに気づきました。当時、上場会社や優良企業のM&Aは、大手証券会社や大手金融機関がサポートしていましたが、中堅・中小企業には根付いていませんでした。そこに着目し、起業に至りました。

—新しいビジネスですと、得意先がなかなか見つからなかったのではないですか

創業から3年は苦労の連続でした。M&Aは、経営戦略の中枢ですから、どこの馬の骨か分からない人に相談しません。金融機関にも証券会社にも属していない独立系であればあるほど、信用や実績が求められます。それでも税理士や上場コンサルタントに人脈を広げ、数件の案件を成約できるようになり、事業が軌道に乗り始めました。しかし、成約が安定せずに、2カ月後には資金が底を尽きる状態に陥り、従業員も離れていきました。私自身も会社と共に自己破

産を考えました。

しかし、ベンチャーキャピタルに弊社の事業性を見いだしていただき、8000万円の出資によって資金的に余裕が出ました。その後は、M&Aに関するノウハウがたまり、自力で乗り越えていけるようになりました。

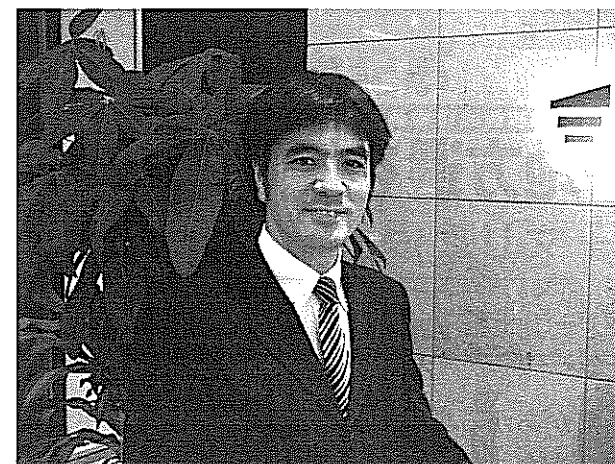
—ご苦労された時代を経て、上場に成功されたのですね。最近のプレスリリースを拝見しますと、今期(2014年9月期)の業績予想を上方修正されました。要因をどのようにお考えでしょうか

ひとつには、企業オーナーの高齢化や家業承継への考え方の変化から、事業承継へのニーズが高まっていることです。2013年の中小企業白書によりますと、中小・中堅企業の約6割の経営者が、「子供がいない」「社内後継者に株式を買い取る手段が無い」など、後継者について何らかの悩みを抱えています。6月に開催したセミナーには定員500名のところ、中小企業の社長を中心に定員の約3倍のお申し込みをいただき、事業承継に対するニーズの高さを感じています。

そして、上半期の案件数が伸びた最大の要因は、上場したことが大きかったでしょう。先ほど申したように、M&A仲介業者には信用と実績が求められます。上場会社というブランドを得たことで、知名度とともに信用度が上がり、ホームページには毎日1500件のアクセスがあります。

—事業承継のメリットは、なんですか

M&Aに際し、売り手側企業オーナーのメリットは、従業員の雇用継続、後継者問題の解決、そして、オーナーの担保・個人保証の解除とハッピーリタイアメントが実現できることで



### 中村 悟社長 に聞く!

#### 趣味は?

ほとんどないですね。平日は、朝から晩まで事務所にいたり、地方に出張に行ったり、ずっと働いています。強いて言うなら仕事が趣味でしょうか(笑)

#### 休日の過ごし方は?

4歳になる娘がいますので、自宅近くの公園に行って、一緒に遊んでいます。慌ただしい日々を癒してくれる貴重な時間ですね。

す。弊社では、業界ごとに経験豊富なプロのアドバイザーが、初期的なニーズの段階から最終的な成約までを一気通貫でお手伝いする体制を構築し、法律・会計・税務などの専門的なアドバイスをしております。

また、売り手にとって最大の懸念点は、わが子のように育て上げた会社をしっかりと引き継いでくれるか、つまり買い手の質です。上場企業や成長企業など経営・財務基盤の強固な企業にネットワークを持っていますので、譲受企業の信用を背景にして、さらに発展的に成長させています。

—売り手と買い手、双方のネットワークが大事なのですね。しかし、事業承継を考えているオーナーでも、実際にどう動いたら良いかわからずにいる方が少なくありません。具体的にどのようにネットワークを構築したのですか

弊社では、株式譲渡価格が決まる基本合意前には、一切報酬をいただいません。業界では、着手金や企業価値算定費用や、M&Aが不成立の場合でも一定の料金が発生する仲介業者が多いなかで、わが社はそれらを無料にし、売り手側はノーリスクで相談できます。もちろん秘密厳守です。

中小企業にとって、買い手や株式譲渡価格が決まる前に、報酬を支払うというのはストレスを感じる方もいらっしゃるでしょう。売り手における金銭的・精神的な敷居を下げることで、潜在的なニーズを掘り起こし、年間約700社からご相談をいただけるようになりました。

—今後の事業展開をお聞かせください

事業承継型のM&Aマーケットは長期的に拡大していくと見込んでいます。各業界における

プロフェッショナルを採用しながら、每期20%の増収を目指していきます。

M&Aは、知見やビジネスモデルに対する相互理解などにおいて、最終合意に至るまでには、様々な障壁が立ちふさがります。独立・中立的な立場から双方の間に立ち、信頼できる最高のパートナーとして、円滑かつ友好的なM&Aを実現していきたいと考えています。

#### 【取材を終えて】

当社は、知り合いの会社の事務所を間借りして家賃5万円程度の狭い事務所からスタートした。中村社長は、「未公開株詐欺会社扱いされたこともありましたが」と冗談交じりに語っていたが、事業承継は、情報が漏れれば、情勢が急変する可能性があるし、従業員の不安を掻き立てることになる機密事項である。不動産評価と違い、企業価値評価は、明確な基準がないゆえに、当事者同士で価格や条件についてトラブルが多いとも聞かれる。しかし、中村社長は「十分にご説明をすれば納得していただける」と語り、満足するまで話し合うことを大事にしている。

こうして、今年3月まで112件の企業と企業を結び、M&Aに関するノウハウを蓄積してきたM&Aキャピタルパートナーズは、これからも中小企業の事業承継をサポートしていく。

#### 会社プロフィール

M & Aキャピタルパートナーズ(株)  
(企業コード: 988987066)

本社: 東京都千代田区丸の内1-9-1

設立: 2005年10月、資本金: 2億8730万円  
年売上高: 約11億5700万円(2013年9月期)