

成功報酬型のM&A仲介と 株式上場で得た信頼を武器に

M&Aキャピタルパートナーズ(本社・東京都千代田区、中村悟社長)は、後継者問題を抱える中堅・中小企業のオーナーを主要顧客に、事業承継型M&Aの仲介を行っている。成功報酬型の手数料体系や、東証1部上場で得た信頼力を武器にして顧客基盤の開拓を進める。経営者を対象にしたセミナーの推進や、紹介ネットワークの拡大によって営業力を強化する計画だ。

文=本誌/鈴木健広 写真=佐藤元樹



中村 悟

M&Aキャピタルパートナーズ社長

M&Aに強烈な憧れ 積水ハウスの営業から転身

M&Aキャピタルパートナーズ(MACP)は、2005年の創業以来、中小企業向けに事業承継型M&Aの提案、助言を行い、着実に成約実績を積み重ねている。そのMACPを率いる中村悟社長は、積水ハウスの元営業担当者という異色の経歴の持ち主だ。中村社長は積水での営業活動を通じて、土地を保有する企業オーナーから会社の譲渡に関する相談を受ける機会が増え、M&A事業に興味を持つようになった。

「ハウスメーカーでの営業にもやりがいを感じていましたが、M&Aについて勉強するにつれて、経済的にも大きなインパクトを生み、後継ぎがないことに悩む経営者のお役に立てるこ

のビジネスに強烈な憧れを持つようになりました」

しかし、金融機関のM&Aアドバイザー部門への転職を考えたものの、大抵の企業では経験者しか採用しておらず、一念発起して独立を決心する。知人のオフィスを月5万円の間借りし、資本金300万円からビジネスをスタートした。当初は実務経験者の採用コストの増大で資金繰りが悪化して、2度の倒産危機を経験。その都度、ベンチャーキャピタルからの出資や、新規案件で得た手数料収入で土壇場を乗り切ってきた。事業が順調に回るようになったのは、社員一人ひとりのレベルアップが実現するようになった4期目からだ。

加えて、ビジネスが軌道に乗った大きな要因は、同業他社と競合する中で苦肉の末に編み出

した成果報酬型の手数料体系にある。MACPでは、企業がサービスを依頼した段階で仲介事業者に支払う着手金や、月額報酬を徴収していない。M&Aの成否を握り、綿密な調査が求められる株価算定に関する費用も無料に設定している。

「良い相手が見つかるのからからない状態で、多額の手数料を払うことに不安を感じるオーナーが少なくありません」と語る中村社長。同社は売り手と買い手が基本合意を締結した時点で成功報酬の10%を、M&Aが成立した時点で残り90%を得ている。また、成功報酬の算出において同業他社の多くが株式譲渡対価と負債の合計金額に一定料率を乗じているが、MACPの場合は株式価値のみに料率を掛けている。他社に比べて手数料に数倍程度の差が発生すること

があるという。

これにより顧客の安心感を醸成、成約件数を安定して積み重ねてきた。今年4月末時点での累計成約件数は147件に達しており、今年9月期における成約件数は過去最高だった前期を3件上回る38件を見込んでいる。

国内シェア拡大を進め 将来的には海外展開を検討

現在、同社がメインに手掛けるのは、診療報酬の引き下げや消費税増税などの影響で収益悪化に苦しむ調剤薬局業界でのM&A仲介だ。調剤薬局は全国に約5万4千店があり、5万店規模のコンビニエンスストアよりも多く、過当競争による再編圧力にさらされている。

「医薬品卸会社の統合が進み、薬局もある程度以上の規模がないと仕入れ価格の交渉で苦しむ

局面が増えていきます。企業オーナーにとって好条件で売却しやすい状況が続いており、今後業界内でのM&Aが加速するでしょうね」

同社はほかにも、今後も再編が進むとされる介護や物流、ビルメンテナンス、住宅といったマーケットの深耕を進めている。帝国データバンクが今年1月に発表した「全国社長分析」調査によると、社長の平均年齢は過去最高に達する59.0歳。高齢化が進む一方で経営者の交代率は3.83%と低水準で推移しており、オーナーの旺盛な売却ニーズが続くとみられる。同社にとっては追い風だが、中長期的に成長を維持することはできるのだろうか。

中村社長は「正直言って今はまだ、マーケットの縮小や拡大を気に掛けるような状況ではあ

りません。当社はライブドアショックや世界金融危機、東日本大震災などがあつた05〜10年における市場低迷期も継続して実績を伸ばしてきました」と説明する。好調を維持しつつも、国内におけるM&Aの推定件数6千件のうち、MACPが昨年手掛けたのは35件でシェアは全体の1%にも満たない。国内でのシェアを拡大させ、将来的な海外展開を見据えた基盤づくりが不可欠だ。

そのために中村社長が掲げる

のは、コンサルタントの採用・教育や新規顧客開拓の強化だ。具体的には、経営者向けの事業承継やM&Aをテーマにしたセミナーを強化。これまでも東京や大阪を中心にセミナーを行ってきたが、その他の大都市での開催を拡充する。そのほかネットによる集客や、税理士・会計士事務所や証券会社や地方銀行など地域の金融機関との紹介ネットワークを強化していく。同社はこのほど、全国の事務所や金融機関をこまめに訪問する専任チームを立ち上げた。

「同様の取り組みを行っている競合他社もありますが、当社には、ハイレベルなコンサルティング力と上場で得た高い信頼性があります。プロとしての知識とアドバイスを武器に実績と信用を積み重ねていく考えです」



セミナーでM&Aの動向について解説する中村社長。同社にとってセミナーは新規開拓の生命線だ