

# M&Aの現場から

M&amp;Aキャピタルパートナーズ

社長  
中村 悟

M&Aキャピタルパートナーズは2005年10月、中村悟氏が設立したM&Aアドバイザー会社。

中村氏は1973年3月生まれ。95年工学院大学工学部建築学科を卒業し、積水ハウス(株)入社。設計業務経験を活かし、資産家を対象とした相続対策、資産運用の営業業務まで幅広い案件を手掛けた後、05年に中堅・中小企業の後継者問題の解決と、発展的事業承継の実現のため当社を設立した。

「積水ハウス時代、親しくなった地主さんなどから設計業務以外にも、自分が持っているビル管理会社や、飲食店の売却をしたいがどうしたらいいのかといった御相談を受けるようになりました。そこで、自分なりにM&Aについて勉強をし、当時のご相談内容を会計士、ファンドマネージャー、上場企業のM&A担当の方に相談していました。山一フィナンシャル・アメリカ・インク社長などの経験を持ち、ベンチャーキャピタリストとして活躍していた西澤民夫氏の協力もいただき、事業として少しずつ形になっていきました」と、中村氏。西澤氏は中小企業基盤整備機構「新事業支援部」の統括プロジェクトマネージャーなども務めているが、当社の取締役にも就任している。

## 独立系の強みを生かし 中堅・中小のM&Aをアドバイス



スタッフと中村氏(前列中央)

現在同社のスタッフは22人(常勤20人、非常勤取締役・監査役各1名)。銀行、証券出身者が7割、3割が事業会社の出身者となっている。

「近年、企業オーナーの高齢化、家業承継への考え方の変化から、多くの企業オーナー・創業オーナーが事業承継に関する深刻な悩みを抱えています。例えば、子供が事業の跡を継がないとか、社内に適切な後継者がいない、あるいは社内後継者に株式を買い取る手段がないといった問題があります。上場企業や大手企業の場合ですと、大手証券会社や大手銀行に優れたアドバイスや的確なスキームを提供してもらって問題解決の道を探ることが可能ですが、中堅・中小企業の事業承継の場合には、プロフェッショナルによる適切なアドバイスやサポートがなされていないというのが実情です。弊社は完全な独立系ですから、金融機関等の系列という制約なしに、どの当事者とも利益相反しない立場から、中堅・中小企業の事業承継問題の解決へのアドバイスが出来るというのが強みです」と中村氏。

譲渡対象は年間売上高で数億~数百億円規模の非上場の中堅・中小企業で、譲受企業は、上場企業が5割、非上場企業が5割の構成。09年11件、10年13件、11年11件(11月末日現在)と、平均して月に1件のペースで案件を手掛けている。業種としては調剤薬局、物流、人材関連、教育関連の企業に実績を積んできた。案件の発掘については、100を超える税理士、会計士と提携を結んでいるほか、WEBでも相談を受けることが出来る環境を整えている。

「国内企業同士のM&Aの件数はMARRのデータを見ても減少しているようですが、弊社がアドバイスを行っている規模の企業については、特に減少しているという感じはしていません。やはり、再生や事業承継に関するニーズは相変わらず高いというのが実感で、こうした傾向はこれからも変わることはないと思っています」という中村氏。「今後は得意な業種も増やし、クライアントのより高度なニーズにも対応していきたいと考えています。そのためにも今後、積極的に人材を採用して行きます」と語っている。 ■