上場機に地銀・士業の情報網拡大
着手金なし、株価ベースの報酬体系が奏功

M&Aキャピタルパートナーズ　岡村英哲部長

2005年設立、創業9期目で累積仲介件数100件を突破、全国規模で業績を拡大し続けているのが、昨年11月に東証マザーズに上場を果たしたM&Aキャピタルパートナーズ（東京都千代田区）だ。

他の大手仲介企業と比べ特徴的なのはその報酬体系だ。M&A仲介会社に支払う報酬額は、レーマン方式（取引金額×一定の料率）で算出されるが、取引金額の考え方によって費用負担は大きく異なる。他社が、「移動総資産（株式譲渡価額＋負債）」をベースとしているのに対し、同社は「株式譲渡価額」のみで報酬額を算出するため、譲渡オーナーの手取り額は多くなる。さらに、着手金や月額報酬を取らず、企業価値算定も無料で行っているため、検討段階での費用負担はなく、気軽に相談できると好評だ。

また豊富な情報ネットワークも同社の強みだ。創業時より築き上げた全国的な士業ネットワークをベースに、地銀や会計事務所とのネットワークを拡大。年間3回の大規模経営者セミナーを実施し、今年6月に開催したセミナーでは、東京1会場で約1500名の申し込みが集まった。

さらに5年ほど前から調剤薬局や介護事業者などのヘルスケア業界でのチャネルを開拓し、常に業界トップクラスの実績を誇っている。その他、物流・食品卸・ビルメンテナンス・IT・人材業界でも専任チームを整え、各業界での知見も深い。

「経営者にとって事業承継の悩みは深く、周りも触れづらいナーバスな問題です。オーナーの気持ちや会社・従業員への思い入れを汲み取った手厚いサポートが求められます」と語るのは岡村英哲部長。M&Aアドバイザーの仕事は、相手企業の選定はもちろんのこと、法務・税務・会計など幅広い専門知識のみならず、経営者のよき相談相手になれる人間力が求められる。

「M&Aは、新聞やニュースからは上場企業が舞台に立つ華やかな世界に見えるかもしれませんが、実際には後継者不在や先行き不安に悩むの中堅・中小企業の経営者が主役なのです。私は休日問わず365日クライアントの連絡を取れる状態にして、経営者の方がいつでも気軽に相談できる立場でいるよう心掛けています」

DATA

所　在　地：東京都千代田区
代表取締役　中村 悟
設　　立：2005年
事業内容：M&A仲介・アドバイザリー
HP：http://www.ma-cp.com/