



卓越した分析力



石垣正巳社長



難しい案件も契約に導くノウハウ



企業の「売りたい」、「買いたい」をマッチング 豊富な知識と経験で、M&Aを成功へ導く

株式会社 ソリューションパートナーズ

所在地 / 東京都千代田区神田錦町3-21-1328

事業内容 / 企業買収・事業譲渡に関するアドバイザー業務、事業再編に伴うキャリア支援事業、再生医療への投資事業

日本の市場でも活発化するM&A

今や企業の成長戦略のひとつとして認知されるM&A^{*}。近年では事業継承手段のひとつとして、日本でも頻繁に耳にする言葉となった。しかしM&Aを成功させるのは、そう簡単ではない。財務会計や法律に関する知識はもちろん、視野の広いマーケティング能力と柔軟な発想力、そして高度なデータ分析力が必須となる。そこで大きな味方となるのが、専門のプロフェッショナルを擁するM&A專業会社だ。その一つ、株式会社ソリューションパートナーズは、2000年の創業以来、累計300社以上の企業のM&Aを手掛けてきた。

代表取締役の石垣正巳氏は、大学卒業後、学生人気No.1の大手企業に入社し、3年目に社内留学選考をクリア。人事部も耳を疑ったフランスの難関ビジネススクールに合格してMBA(経営学修士)を取得した。帰国後は財務部で、主に海外のM&Aに伴う資金調達や為替リスク管理業務に従事。その事業性に早くから着目し、数年後に独立した。

立ち上げた同社は、今では高いM&A成功率を維持している。その要因には、まず徹底した機密情報管理が挙げられる。M&Aの動きを少しでも察知されれば、根も葉もない噂が流れ、また足元を見られてまともな交渉ができなくなってしまう。情報漏洩は、社内が出どころとなるケースが多く、会社オーナー以下、限られた社員数名にプロジェクトメンバーを絞り込む。オーナー自身の配偶者も例外ではない。だが、その状態が続くとオーナーは疲

^{*}M&A:「Mergers(合併) and Acquisitions(買収)」の略で、複数の企業を一つの企業に統合する(合併)、また、ある企業が他の企業の株式や事業を買う(買収する)ことである。

弊し孤独に陥ってしまったため、丁寧な精神的なフォローが絶対に欠かせない。

M&Aは、みんなが初心者

同社は、提携先候補を掘り起こす卓越したソーシング能力に定評がある。銀行系や証券系のM&A会社のような行動範囲の縛りがなかったため、情報ソースの選択肢が広く、情報収集能力が極めて高い。また、仲介者やブローカーを一切排除しダイレクトコンタクトを進める手法は、M&Aに関するもののソーシング業務を原則行わない会計事務所や法律事務所には真似できない。そのアプローチ手法をうかがったが、「企業秘密です。ただ、聞いたら驚きますよ…」(笑)(石垣代表取締役)。

売り手側には、「何十年も努力して育ててきたから、これくらいで売れるはず」という思い入れ価格がある。一方、買い手側は財政状況と収益力をベースに冷静に企業価値を算定してくるため、なかなか埋まらない価格目標のギャップが生じてしまう。同社は、初期段階で可能な限り会社データの開示を願ひし、通常のM&A会社のメニューにはないプレデューデリ(事前監査)を行う。そして、会社のポテンシャルと相手とのシナジー効果を最大限に読み取ったうえで、企業価値評価の前提となる緻密で論拠に満ちた成長戦略とその事業計画の作成を導く。「この事業計画ができれば、M&Aは面白くように決まっています」(同)。

「会社を譲渡する」経験は、大体の方が最初で最後。何をどうすればいいのかわからないのは当然で



ロールアップIPO*による中小企業の株式上市



ソーシング活動



オフィス

しよう。ですから、弊社が各段階の目標期日の設定と進捗管理を徹底し、手厚くサポートしていきまします。会社オーナーとの信頼関係が構築できれば、ゴールにたどり着かなかったプロジェクトはこれまでありません」(同)。

また、同社が提供するM&Aの仕事は、成約後の社内外への告知、事業の引き継ぎから、必要な人材の紹介・キャリア支援などにもわたり、円滑な事業運営体制のスタートをサポートする。

これからのM&A

M&A市場の拡大に伴い、高収益をあげるM&A専門会社も台頭し、競争も生まれている。競争は健全なことであるが、懸念も感じるといふ。

「私たちの仕事は、企業の前提であるゴースティング・コンサーン(継続性)を支援すること。その意味では、経済活動の主役ではありません。しかし、中には拡大路線を選択し、自ら時価総額の拡大を目指す同業会社が出てきた。当社のコンサルタントが、最近高い報酬を提示されてスカウトを受けるのです。歩合制の報酬でモチベーションを刺激されるのは悪いことではありませんが、仕事は雑になり、機密漏洩のリスクが圧倒的に高くなります。マッチングの質も急降下することは見えています。そこは慎重にいきたいですね」(同)。

日本企業によるM&Aは、今後さらに活発化することが予想されている。その中で、知識、経験、実績において高い優位性を発揮する同社の存在は、ますます重要になっていくはずだ。

取材協力：朝日生命 東京統括本部 文京営業所

*ロールアップIPO：同業種あるいは場合によっては他同業の未公開企業を数社まとめて、株式を公開できる規模の1つの会社に組織編成し、この会社を上場させるスキーム。なおIPO (Initial Public Offering) は、新規公開株や新規上場株式を意味する。