

名南M&A 篠田康人社長インタビュー

経営戦略としてM&Aを活用し 企業経営の課題をサポートしていく

東海エリアでトップクラスのM&A専門会社の名南M&A株式会社が昨年12月2日、名証セントレックスに新規上場した。地域密着にこだわり、東海エリアの金融機関との提携で中堅中小企業の事業承継型M&Aを中心に支援する。税理士、司法書士、社労士、弁護士などの専門家集団「名南コンサルティングネットワーク」の一員として、グループで総合的にサポートすることができるのも強み。篠田康人社長に戦略と展望を聞いた。

——新規株式公開によって地域の企業としてさらなる発展への期待が生まれ、同時に社会的責任も重くなると存じます。まずは、御社の設立の経緯をお教えてください。

篠田 2001年に株式会社名南経営（現・株式会社名南経営コンサルティング）内に立ち上げたM&A支援を専門とする「企業情報部」が当社の始まりです。当時は、同部が手掛けようとした事業承継型のM&Aのニーズが少なく、2010年ごろまではスタッフは3人でした。その後、第2次安倍政権の誕生による「アベノミクス」で景気回復し、投資環境が良くなり、また、団塊の世代の経営者が70歳を超え、引退時期を迎えることから事業承継型M&Aのニーズも増加傾向となったこともあり、14年に分社化しました。M&A市場は19年に過去最高の4000件超となりました。

M&Aに対する世間のイメージもポジティブなものとなり、金融機関などから当社への転職希望者も多くなりました。現在は名古屋本社のほかに大阪にもオフィスを構えて社員は40人。累計成約件数300件超、アドバイザー数30人で東海地方トップクラスの実績です。

——M&Aが事業として、経営戦略の一つとして認知されるまで時間を要したと思いますが。

篠田 01年当時、M&Aで会社を売るのは「身売り」、会社を買うのは「乗っ取り」というネガティブなイメージでした。ダイレクトメールを送った企業からはクレームをいただいたり

しました。このため、M&Aのイメージアップ、啓もう活動に苦勞しました。金融機関と提携してリレーションシップバンキングの中の一項目にM&Aを入れてもらうルート営業もしました。

11年ごろから徐々にお客さまに話を聞いていただけるようになりました。それまで、買う側にとっては経営難の企業を買って再生を図る「投機」（ギャンブル）的なM&Aが多かったのですが、次第に、効果をしっかりと測定して買う「投資」的なM&Aが増えました。一方、売る側は経営に問題はないが事業承継問題を抱える企業が、後継「社」を探すM&Aが増えました。良い条件で会社を売り、従業員の雇用は守られ、経営者は株式譲渡代金をもらってハッピーリタイアするケースが見られるようになりました。

M&Aといえば大企業のイメージですが、最近では中小企業が7割を占めています。当社のお客さまも年商1～5億円ぐらいの方が多いです。業種に関係なく、会社を継ぐ子どもがいない70～80歳の経営者が後継社を探す事業承継型M&Aの支援が99%です。名南コンサルティングネットワークでは医療法人のコンサルティングを長年行ってきた関係から、当社にも医療法人や介護施設のM&Aノウハウがあります。最近では後継者問題を抱える医療法人も多く、多数のご相談があります。

——名南コンサルティングネットワークという専門家集団の一員としてM&A支援をするメ

リットは？

篠田 名南コンサルティングネットワークは1966年に佐藤澄男税理士事務所として設立したのが始まりで、その後、行政書士や経営コンサルタント、司法書士の仕事などを手掛けて分社化していきました。こうして現在、グループには税理士、司法書士、社労士、弁護士といった専門家集団があり、グループ内で企業経営における多様な課題の解決をサポートすることができます。

——御社は経産省の委託で親族以外の第三者に会社を譲渡したい経営者に助言したり仲介支援会社を紹介したりする愛知県事業引継ぎ支援センターの会員にもなっています。この分野で御社が果たす役割は？

篠田 今から16年前、2004年の中小企業白書で、近い将来の中小企業の後継者問題が指摘されていました。今、それが現実のものとなり、全国の企業の7割弱、170万～200万社に後継者がいないといわれます。この問題は10年ほど続くと思われま

す。東海地域にはものづくりの企業が集積していますが、ものづくりの企業は後継者問題を抱える企業が多い。当社は年間約400件のご相談を受けていますが、その3、4割はものづくりの会社で後継者がいないという方が多い。廃業せずに会社を守ることが、この地域の将来のものづくりを支えることにつながります。例えば下請けの中小部品メーカーがなくなれば産業全体に支障をきたす。事業を紡いでいただき、この地域のものづくりのサプライチェーンを守るといっても当社の果たす役割は大きく、意義ある仕事だと思います。

——ところで、新型コロナウイルスの感染拡大はM&A支援サービスにどのような影響をもたらすとお考えですか？

篠田 この状況はリーマンショックの時と同様に投資がしにくく買い手が少なくなるでしょう。逆に業況が悪くなった会社が増えて売り手は増えると思います。M&Aの市場は冷え込みますが、こうした状況の中で「安い時期に買



篠田 康人（しのだ やすひと）
岐阜県出身、46歳。99年現：税理士法人名南経営入社、01年株式会社名南経営でM&A事業開始。14年より現職。中小企業診断士、宅地建物取引士。

う」という経営者も出てくるでしょう。リーマンショックの時は回復までに3年かかりましたが、今回も1、2年はM&Aの市場は冷え込むでしょう。ただ、こうした状況から相談は増えると思いますので、当社のM&Aノウハウを使って、コロナ禍で大変な企業様たちを支援していきたい。

当社も現在はセミナーを開けない状況ですが、地域に密着して東海地方の企業の皆さまに様々な形でM&Aを啓もうし、M&Aを経営戦略として活用いただけるよう活動していきたい。