

経営コンサルティングの一環として、
成長支援、IPO支援、そして上場と一貫通貫でサポート!



株式会社船井総合研究所

- 真貝 大介 代表取締役社長
- 宮井 秀卓 価値向上支援本部 財務・IPO支援部
マネージング・ディレクター

全国に約5,000社の中堅・中小企業のクライアントを持つ、
日本最大級の経営コンサルティング会社が
J-Adviserに名乗りを上げました。
J-Adviserとして800名を超えるコンサルタントが
全国の中小企業を盛り立てていきます。乞うご期待!

コンサルタントとJ-Adviserの両輪で成長支援

なぜ J-Adviser の資格取得を考えたのですか?

真貝 当社は創業以来、中小企業向けに「成長実行支援型」の経営コンサルティング事業を行ってきました。今では全国約5,000社の中堅・中小企業とお付き合いがあります。特に「経営者」にフォーカスしたコンサルティングで、創業から52年の歴史を持ちますが、実はIPOは私たちのコンサルティングの対象とは考えていませんでした。証券会社さんや監査法人さんのテリトリーだと思っていたのです。

それが、2018年にIPOの経験のある宮井が入社して、IPOのコンサルティングを取り扱うことで価値が発揮できること

に気づきました。IPO支援を立ち上げたところオーダーが多く、TOKYO PRO Marketへの問い合わせも増えてきました。その中には上場の最後まで見届けてほしいという要望もあり、これまで以上にクライアントの多様なニーズに応えていこうとJ-Adviser資格を取得しました。

成長支援、IPO支援、J-Adviser と一貫通貫でサポートができるということですね。

真貝 まさにそこが一番の特徴だと思います。約5,000社とのお付き合いは、スポットではなく中長期的な、継続的なご

支援ですから、成長のストーリーの中で上場をどう位置付けるかというご提案になっていきます。中小企業から中堅企業に脱皮していく計画は10年計画ぐらいの提案をしています。決して上場がゴールではなく、成長の先には次の市場への上場があるかもしれないですし、事業承継もあるかもしれません。

そうした成長プロセスの中でTOKYO PRO Marketをどう位置付けていくか提案し、上場準備のサポートをし、ある程度準備が整ったところでJ-Adviserが入っていくという流れです。

宮井さんが IPO 支援のきっかけをつくったのですね。

宮井 前職でIPO準備の責任者や事業サイドの取締役を経験して、10年がかりで上場した経験を持っています。船井総研にはM&Aの担当として入ったのですが、IPO事業もという話になり、船井総研らしいIPO支援は何かと半年くらい模索しながら部署を立ち上げました。

IPO 支援のコンサルタントとJ-Adviserはどう違うのですか。

宮井 IPO支援は、IPO準備チームの一員として会社の中に入って体制の整備・運用や必要資料の作成をサポートしていきます。一方J-Adviserは、必要な体制の整備・運用状況の評価、必要資料のレビューを行い、最終的に上場基準を満たすか確認する立場ですから、IPO支援をするコンサルタントとは立場が異なります。

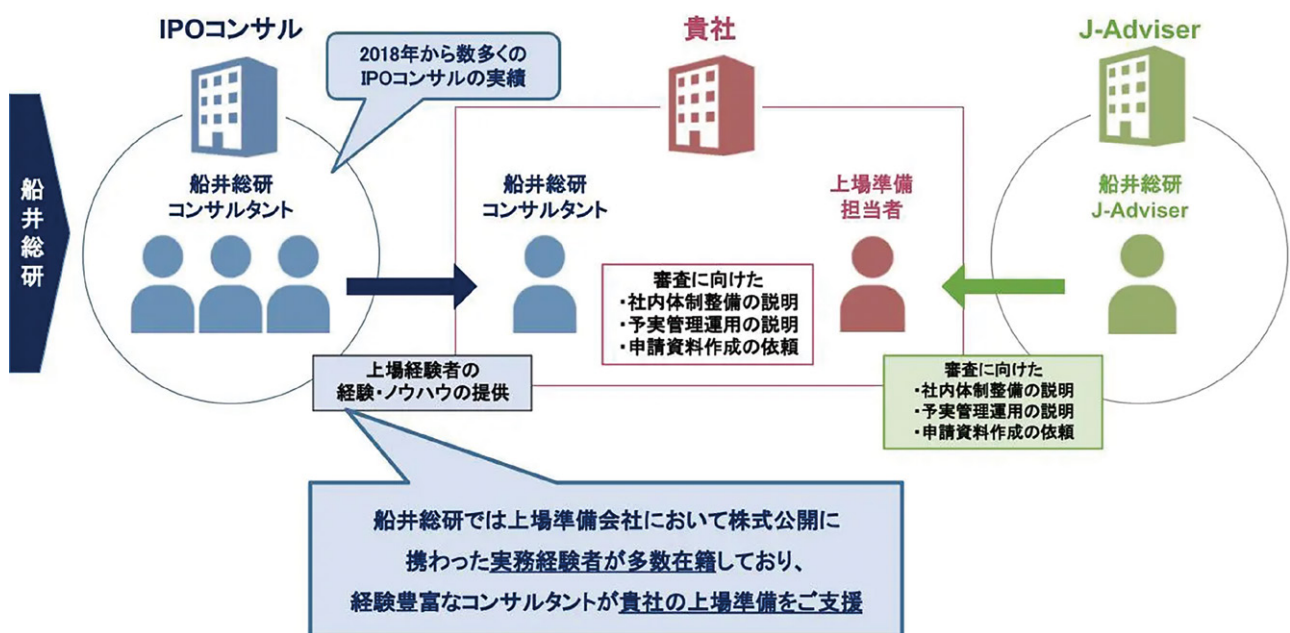
実はJ-Adviserと契約するタイミングは重要で、上場予定の1年半ぐらい前に契約するケースが多いと思うのですが、その時点でIPOの準備ができていないと、スケジュール通りの上場は難しいことになります。1年半ぐらいの期間で解消できる問題と、その期間では解消が難しい問題がありますので、それをわからずに契約すると、「スケジュール通りに行かない」となってしまうのです。ですから我々は、まだ準備ができていない会社さんには、まずIPOのコンサルとして入って、「最低限必要なことを整えましょう。整った状態でJ-Adviserとして入ります」とご提案しています

まず経営者の動機付けから

経営コンサルティングではなく、「経営者」のコンサルティングという特徴がありますね。

真貝 我々の創業者は、中小企業はトップで99%決まると言

っていました。当社が行う中小企業の成長実行支援は、イコール「経営者」の成長実行支援なのです。上場を決めるのも、社会の公器としての位置付けを受け入れるのも社長の覚悟



であり、成長であると思います。

ですから我々コンサルタントは、経営者に寄り添って、経営者目線で物事を考えることを非常に重視しています。TOKYO PRO Market をご提案するにあたって、その会社が持続的に成長するために本当に必要か、経営者目線で考えぬき、説得力を持ってご提案していきます。

宮井 実際、経営者さんが上場を覚悟するまでには、かなり時間がかかることがあります。今までIPOに触れていなかった方が多いので、上場が良いことと思えていないことも多いため、上場の動機付けをするところからIPO支援は始まります。言い換えると、そういう経営者さんに当社はリーチできるので、上場を決めたというタイミングではなく、最初の発火点から一緒にやらせていただく。1年ぐらいしてようやくエンジンがかかってくる社長もいらっしゃいますので、時間をかけて一緒に考えていける環境にあることが我々の強みです。

真貝 社長への伝え方が大事なのだと思います。経営者の方は1対1でコンサルタントに提案されて動くタイプもいれば、自分の仲間の「あの社長が上場したんだから、自分もやりたい、自分もいける」と影響を受ける方も多くいらっしゃいます。

そこで当社では、社長同士のコミュニティとして『経営研究会』を開催しています。これは業種別、テーマ別の勉強会で、業績が上がった事例などを共有してお互いに高め合う「師と友づくり」の場となっています。こうした場で、「TOKYO PRO Marketに上場して良かった、すごく会社が良くなった」という声をどんどん届けていくと、伝播力が格段に上がっていくと思います。



真貝大介 代表取締役社長

800名を超えるコンサルタントの力

800名を超えるコンサルタントから、IPOに関する情報は上がってきていますか？

真貝 当社のコンサルタントを集めてJ-Adviserの研修会を行ったときに、TOKYO PRO Marketへの上場を目指そうな会社はあるかとリストを取ったところ、「おおっ、こんなに！」というぐらい多くの会社が候補として挙がってきました。もちろん、上場したいという会社さんばかりではありませんが、我々コンサルタントが「上がって行くべきではないか」と思う会社さんがそのくらいあるということです。

宮井 当社のコンサルタントの何がすごいかというと、TOKYO PRO MarketやJ-Adviserの研修をすると、自発的にお客様にお話して、関心を持ってもらえたらすぐにセッティングして動き出してくれるのです。普段からお客様の成長を真剣に考えて、上場も一緒に喜べる感覚で接しているからだと思いますが、TOKYO PRO Marketに上場することがこの会社にとって本当に良いと思ったら、利害関係なく動いてくれるので大変助かります。

J-Adviser は、コンサルタントの皆さんのモチベーションにもつながりそうですね。

真貝 そうだと思います。一つの価値基準になりますし、ソリューションにもなりますし、成長のマイルストーンにもなります。当社のコンサルタントが行くと、一粒で2つ、3つの広がりが出てくるように思います。

J-Adviserが独立性を維持しつつIPO支援とインタラクティブであることの良い点としては、IPO支援に審査の基準が備わってくるということです。J-Adviserの審査基準は、「公開会社とはこうあるべき」という経営のあり方で、その基準は経営全般にとって良いことなんです。会計の監査を受けなければいけない、労務レベルも整えなければいけない、ガバナンスもしっかりしなければいけない。これらは「成長のチェックリスト」のようなものですから、コンサルタントがそれをしっかりマスターし、中小企業に伝えていくことによって中小企業のレベルは確実に上がっていきます。上場する、しないに関わらず中小企業への貢献度はとても大きいと考えています。

中小企業の成長戦略に欠かせない位置付けに

上場支援のターゲットはどのような企業ですか。

真貝 最初のステップとしては、当社の全国のクライアントの中にリーダー的な会社がありますので、そういったところにまず上場していただいて、地域が盛り上がるきっかけになればと思っています。もともと我々のコンサルティングは「地域で一番になりましょう」、地域で一番になったあとは、「業種業界のリーダーになっていきましょう」という戦略です。そうした戦略の中にTOKYO PRO Marketは入ってきますので、地域で一番が取れている企業、業界一番に手がかかっている会社が予備軍になってくると思います。



宮井秀卓 価値向上支援本部 財務・IPO支援部マネージング・ディレクター

宮井 不動産業に目を向けますと、地域で一番店と言われる会社の経営者さんは大体50歳から70歳で後継者が決まっていないケースが多いです。しかしM&Aで売りたいくないといった場合、TOKYO PRO Marketに上場して「所有と経営をわけて後継者を探しやすい状況をつくりましょう」と提案しています。ご子息が承継するケースでも、安心して会社を運営できるような管理体制や内部統制を構築するために上場するといったニーズも結構あります。

真貝 事業承継の相談は、現社長は10稼ぐが、事業承継した後も9か8でなんとかキープしたいといったシュリンクしていく話になりがちです。でもTOKYO PRO Market への上

場は、それを15や20に増やしましょうと、真逆に振る提案ですから、すごく前向きな話になっていきます。今や事業承継は社会問題ですから、TOKYO PRO Marketは後継者の皆さんが成長するお手伝いとして、日本の社会に対して一つのメッセージになるのではないのでしょうか。企業が継続的な発展を目指して中期経営計画を作成する際に、「数年後にTOKYO PRO Marketを目指す」と自然に意識するような位置付けの市場にしていきたいと思っています。

今後の予定についてお聞かせください。

宮井 まずは当社のTOKYO PRO MarketのJ-Adviserとしての認知拡大に努めます。私たちは年に一度、『経営戦略セミナー 研究会全国大会』という5,000人を超える経営者さんが集まるイベントを開催しています。ここでTOKYO PRO Marketに上場した会社さんにご登壇いただいて、我々のコンサルタントとパネルディスカッションをして体験談をお聞きいただくという形を考えています。

そのほか当社主催のセミナーは毎月予定していますし、既存のクライアントへのご説明もどんどん進めています。すでにお問い合わせはいただいています。まず話を聞いてみたいという方や、J-Adviser契約は1年後だけれど、その前さばきとしてIPO支援で入るといったお話は続々ときています。経営者のコミュニティである研究会にはIPO分科会があって、上場を目指したい会社が常時30社ほど集まって勉強会を行っていますので、興味のある方はそちらにご参加いただくようにお勧めしています。

真貝 当社グループも上場して30年になります。上場するメリットもデメリットもよくわかっていますし、IPO支援もJ-Adviserも、主に事業会社で上場を経験しているメンバーで構成されていますので、企業の立場に立って自分ごととして一緒に考えることができます。私どもは中小企業の味方ですので、ぜひお気軽にご相談にいらっしゃってください。

(文=江川裕子 写真=石渡史暁)

株式会社船井総合研究所

中堅・中小企業を対象に専門コンサルタントを擁する日本最大級の経営コンサルティング会社。ミッションは、「成長実行支援」「人材開発支援」「企業価値向上支援」「DX支援」を通じて、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造すること。業種・テーマ別に「月次支援」と「経営研究会」の両輪で実地する独自の支援スタイルをとる。現場に密着し、経営者に寄り添った実践的コンサルティング活動は、経営者から高い評価を得ている。

