

地域のシーズを育てよう！ 名古屋の M&A 会社が J-Adviser を取得



名南 M&A 株式会社
Meinan Consulting Network

名南 M&A 株式会社

篠田 康人 代表取締役社長

中嶋 和典 事業戦略本部 IPO 支援部部长



地域初の J-Adviser が誕生しました。名南 M&A 株式会社は、名古屋で 55 年の歴史を持つ総合コンサルティングファームの一角です。最大の強みは M&A コンサルティングと、地域に根ざしたグループ力。さらに地域の金融機関とベンチャーキャピタルも立ち上げ、地域のスタートアップ企業を応援していきます。

TOKYO PRO Market と M&A の親和性

J-Adviser 取得のきっかけを教えてください。

篠田 当社は 2019 年に名古屋証券取引所（以下、「名証」）に上場したのですが、その際、主幹事である証券会社から「J-Adviser の資格に興味はありますか？」とお話をいただきました。我々のビジネスである M&A ビジネスは会社の資本を動かして「売った」「買った」のお手伝いをする仕事です。J-Adviser も大きな括りでは資本に関連したコンサルティングですから、我々のビジネスと同じ範疇に入ると考えたのが一つ。それから、TOKYO PRO Market（以下、TPM）を目指す企業は成長発展を望むことが多いため、我々の M&A 案件をご案内することで大きく飛躍していただけます。事業承継問題がある場合は、M&A で解決しましょうとか、企業への IPO 支援が我々のビジネスに波及してくることがわかり、J-Adviser 資格取得を目指すことを決めました。

ただ我々は、上場支援を受けたことはあっても、上場支援業務を提供した経験はありません。また、J-Adviser 資格

取得のためには、公開指導経験等の実務経験が豊富なメンバーが必要となります。名古屋では引受部門、審査部門の経験のある候補となり得る方も少なく、大変困りました。そこで出会ったのが、我々が名証に上場した時、大変お世話になった証券会社出身の中嶋さんでした。「えっ、あの中嶋さん？」というご縁で（笑）、IPO 支援部の部長としてジョインしていただけることになり、資格取得の運びとなりました。

中嶋さんは証券会社から名南 M&A に転職されたのですね。なぜ決意されたのですか？

中嶋 いろいろな IPO 支援をしたいと思っていたのですが、前職の証券会社では TPM 上場銘柄が扱えなかったこと、また、篠田の熱い思いを受け、入社を決意しました。私は出身が愛知県ですので、東海地区の発展に貢献したいという恩返しの気持ちもあって名南 M&A に入ることを決意しました。

地域の企業を、地元の J-Adviser が支援



代表取締役社長 篠田 康人

J-Adviser としての貴社の強みをお話いただけますか。

篠田 名南グループは、元々は税理士法人で、1966 年に名古屋市の熱田区で創業しました。そこから徐々に大きくなって、税理士だけでなく弁護士、社労士、司法書士、行政書士などの土業が加わり、一方で M&A や海外支援、資産運用、保険、不動産などビジネスにかかわるコンサルティングサービスをそろえて、今は総合コンサルティングファームになっています。55 年以上、この東海地区で根を張って仕事をしておりますので、それなりに知名度もあり、1 万社以上のお客様とお付き合いさせていただいています。東海エリアの地域金融機関ともリレーションが取れています。

このグループ力が一番の強みで、例えば TPM への上場支援として、法律の専門家のアドバイスや、コンサルティング

部門が組織編成の支援もできます。名南グループの中だけですべてを完結することができるわけです。

名古屋地区で J-Adviser が誕生した意味は大きいですね。

篠田 地域を拠点とする J-Adviser は、我々が初めてです。これも当社の売りになっていて、関西や東海地区の方は、東京の J-Adviser が担当するよりも、同じ中日本エリアである名古屋拠点の J-Adviser の方がいいと考えてくださると思うのです。同じ中日本エリアの文化の中でご相談していただけますので、お客様にとってもメリットが大きいですね。当社は大阪や静岡にもオフィスがありますので、中日本エリア全体を広くカバーできると思っていますが、まずは関西、東海地区を中心として、このエリアに根を張った形でご支援していこうと思っています。

関西、東海地区の企業は、IPO の意欲は高いですか。

中嶋 IPO の意欲は高いです。2022 年 10 月に J-Adviser を取得してからまだ 1 ヶ月ですが、税理士法人はじめグループからの紹介が数件、ホームページ経由で関西からのお問い合わせ、地域金融機関のお客様からも問い合わせが入っています。地域も愛知、岐阜、三重に加え、大阪、京都、静岡と分散されていて、早くも手一杯になってきています（笑）。

また、監査難民という話も聞くところですが、最近では名古屋地区でも独立した若い公認会計士の方が監査法人を立ち上げたりと、会計士が TPM 上場を積極的に支援していこうという動きがあります。関係者ともリレーションしながら TPM の発展に寄与していきたいと思っています。

地域企業にとっての TOKYO PRO Market 上場の意義

関西、東海地区での TPM の認知度はどのような感じですか。

篠田 私は、当社が名証に上場する前に TPM を知ったのですが、当社は子会社上場で、TPM はこれまでの本則市場への上場と位置づけが違いますので、当時はその良さが十分に伝わっていませんでした。

この数年で TPM の注目度は上がってきたと思います。例えば TPM から名証へ上場、その後東証のグロース市場に上場される事例も実際に生まれて、そういうステップアップが

できることがわかってきました。また TPM に上場された経営者が TPM の魅力を語られていますから、その良さが伝わってきていると思います。

中嶋 資金調達や創業者利潤の実現を当面考えない企業にとっては、実は TPM に上場した方がメリットを得られるのではないかと思います。オーナーシップを発揮したい企業や、規模が小さくても特色のある企業は、むしろ TPM からスタートする方がいいのではないかと思いますね。

篠田 まさに当社がそうだったように、東京以外の地域ほど

オーナーシップを維持したまま上場したい、信用力をアップしたいというご要望は多いですよ。だから TPM は、地域の企業にこそメリットがある。ここからステップアップしていてもいいわけですから、そういう柔軟な仕組みであることをもっと知っていただいて、活用していただきたいと思えますね。

地域の会社にとって、TPM 上場の一番のメリットは何だと思いますか？

篠田 やはり信用力だと思います。我々の場合も、ビジネスである「M&A」はネガティブなイメージがあるので、上場は信用力を上げることが目的でした。実際に上場すると、本当に変わります。まず確実に人材の採用力が違います。今まで金融機関からの転職者は少なかったですが、上場後は門戸を叩いていただけるようになりました。また、お話ができる相手も変わってきます。今まで会っていただけなかった方々が、先方から「会いたい」と言って来てくださるので、いろいろな情報が得られて、まさにステージが上がっていることを実感しています。

その信用力は何に根ざしていると思いますか？

中嶋 TPM においても、第三者から見て透明性のある適正

な財務諸表の開示が求められますから、それが信用力の源です。未公開企業が決算書を作るのは、銀行からの借入のためや、税務申告のためだったと思いますが、誰が見ても信頼ができるということが大事で、監査法人が入って財務諸表の適正性を担保していただくことが一番の信用力だと思います。

篠田 それは本当にそうですね。例えば税理士法人名南経営が見ているから税務申告書は安心だ、ということはありません。ただ、税務と会計は別の話なので、正しい会計処理を行い、更に財務諸表に「監査法人による監査証明がつく」ということで、信用力は非常に上がります。

中嶋 また、規程整備や取締役会、株主総会など適切な運営等、会社の機関として必要なこともきちんと整備されますから、管理部門のレベルが一段も二段も高くなって非常に優秀な会社であると評価されます。

中小企業は今まで経験したことがないかと思いますが「TPM に上場する」ためには必要なことがたくさんあります。ですから、上場準備は企業において労力がかかりかかります。上場を検討している企業へは、「内部管理体制整備、予算管理はできますか」と、管理体制の整備の必要性のお話から、しっかり指導をしていきます。

経営を総合的にサポートする 名南コンサルティングネットワーク



若い世代の経営スタイルにマッチ



事業戦略本部 IPO 支援部部長 中嶋 和典

今後の展開をお聞かせください。

篠田 今年の7月に地域の金融機関とベンチャーキャピタルを立ち上げました。スタートアップ企業に投資をして地域に貢献していこうと考えております。企業が成長していくと、皆さんIPOが視野に入ってきますから、我々はTPM上場のためのご支援ができます。IPOをしない場合でも、M&AというEXITが提案できます。つまり地域の若いシーズを育てながら、我々としてはベンチャーキャピタルビジネス、TPM、M&Aと全部つなげて広い意味でのエクイティ・コンサルティングに結実していくことができるわけです。

中嶋 特にスピードを求めているIT系の(若手)経営者は、TPMへの上場準備とM&Aの両方を相談したいという方が増えています。一般市場に上場する場合には、M&Aを繰り返すと上場審査の論点となりやすいですが、TPMですと、企業として成長していけるということが見込める場合は上場が認められます。そういった柔軟な経営が認められながら上場できるのがTPMの醍醐味ですから、審査であれ、コンサルであれ、私どもも積極的にご提案していきたいと思っています。

篠田 30代から40代の経営者は発想が柔軟で、M&Aにも

何ら抵抗がないですね。オーナーシップを外すことについても抵抗がありません。自分の持っている株式を、例えば7割、8割はファンドに売って、ファンドと一緒にステップアップしていきたいという会社もあります。若い方々は、日本のマーケットの変化に気づいていて、今までと同じような世襲では難しいし、自社だけで単独で頑張って生き残っていける時代ではないとわかっているんじゃないでしょうか。だから、すぐ自由な発想で成長分野の事業だけ切り出したり、他社と協働したりして成長していく道を選んでいきますね。

今後、M&AとTPMをセットで考えるスタイルが増えてきそうですね。

篠田 以前、新聞社の取材でTPM上場の支援数は2年で5社ぐらいと発表させていただきましたが、もちろん数より質が大事だと思っています。J-Adviserの負託を受けているということは、しっかり企業を指導して、きちんとした会社として上場させていく責任があります。事前審査をきちんとし、企業側もその意気込みがあることを確認した上で受託させていただき、基本的にはいつでも一般市場に上場していただけるような内部管理体制の整備された会社になるよう支援していきたいと思っています。

中嶋 私は30年以上、上場関係のお仕事をさせていただいておりますが、上場に立ち会えるのは企業人として非常に嬉しいですし、楽しいです。取引所上場の主幹事証券は、上場後のご支援は求められていませんが、J-Adviserの場合はTPMに上場されている限り支援を継続する必要がありますので、上場後も長いお付き合いができる企業を応援していきたいと思っています。

篠田 TPMの認知度が上がっていくと、これからますます地方でTPMを目指す会社が増えていくと思います。

(文=江川裕子 写真=長江星河)

名南 M&A 株式会社

2014年、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)の企業情報部を分社化してM&A専門会社として設立。2019年、名古屋証券取引所セントレックスに上場、2020年、同市場第二部に市場変更。拠点を名古屋市、大阪市、静岡市に構え、名南コンサルティングネットワークのグループ力を活かし、税理士・司法書士・社労士・弁護士等の専門家によるワンストップサービスを展開。地域の経営者から高い信頼を得ている。

