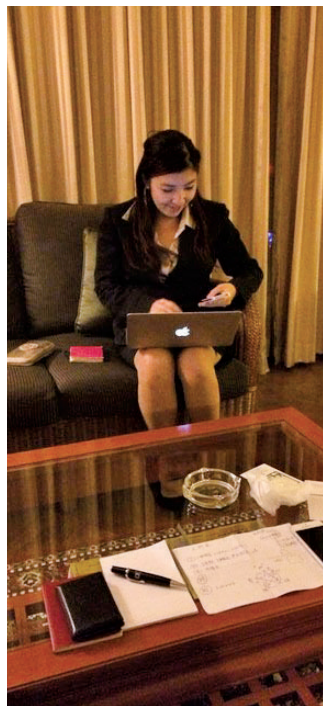


モナコ国際大学にてプレゼン。



ミャンマーでの会議にて。



韓国での土地開発事務所にて。



代表取締役

前垣内(まえがいち)佐和子 さん

大学卒業後、ヤフー株式会社に入社、社長室・経営企画部に配属。財務分析、経営企画、M&Aなどの業務を経験。その後、M&Aサービス提供会社やITコンサルティング会社を経て2009年、『キャピタル・エヴォルヴァー株式会社』設立。M&A専用サイト <http://capitalevolver.com/>

## 廃業回避に最善の事業承継実現 クロスボーダーM&Aに強力助言

包括的な支援スキーム  
信頼を築くリスク管理

「中小企業の事業承継サポートで日本の廃業問題を解決したい」「M&Aにおける海外進出サポート、海外からの資金調達で日本の企業、日本の経済を元気にしたい」

M&Aアドバイザー業務を事業の中核に掲げる『キャピタル・エヴォルヴァー株式会社』の社長前垣内(まえがいち)佐和子さんが、自らに課したミッションのように国内外で展開する事業は、この国の企業が抱える課題のソリューションに直結し、企業経営や財務に関する深い知見と豊かな実務経験、国内外に築いた幅広い人脈と情報のネットワークから生み出す周到、精緻な支援スキームで存在感を高めてきた。

中小企業庁は、2019年2月、事業承継・創業政策について衝撃的なデータを公表した。2025年に中小企業・小規模事業者の経営者の64%に当たる約245万人が70歳以上になり、70歳未満の約136万人を大きく上回るというものだ。しかも、245万人のうち52%の127万人、日本企業全体の3分の1が後継者が決まっておらず、この現状を放置すると中小企業の廃業が急増し、10年間の累計で約650万人の雇用が失われ、約22兆円のGDPの損失につながる可能性があるという。

前垣内さんが力を注ぐ中小企業の事業承継サポートは、こうした社会状況を視野に入れたものだ。

「経営者の高齢化が進み、後継者が見つからないまま、廃業せざるを得なかったことなども因となって、我が国の経済を牽引する力である中小企業の数の減少が進んでいます。廃業に追い込まれて失われるのは、雇用とGDPだけではありません。企業が長年にわたって蓄積してきた多くのノウハウや技術なども消失してしまうのです。この減少を食い止めるには、スムーズな事業承継によって廃業率を下げる必要があります。その有力な方法がM&A、法人の合併・買収の活用です。当社では、お客様の会社を適切なパートナーに承継し、会社を発展させ、経営者、社員、取引先など利害関係者が皆ハッピーになるために、最初からM&A完了後まで責任をもって包括的にサポートいたします」

M&Aの支援に当たって前垣内さんは、クライアント企業の状態を見極め、合併、株式譲渡、新株引受、株式交換、株式移転、事業譲渡、会社分割などの選択肢から最善の手法を見出し、いくが、リスクマネジメントにも意を用いる。

「M&Aは、売る買うの単純なものではなく、進め方によってM&A後の結果が大きく異なりますので、適切な判断が必要になります。相手先企業との力関係次第では、M&Aの価格交渉でバーゲニングパワーの差により買叩かれる恐れがあります。M&Aのタイミングが変わると、市場環境などでM&Aの売却価格、買取価格に大きな差が出てきます。M&Aの価格ばかりでなく、M&Aの成否自体にも影響がきますので、M&Aを実行するベストなタイミングを専門のM&Aアドバイザーと話し合ってお勧めすることをお勧めします」



グローバル金融専門家 川村幹彦氏との対談。



インドネシア・日本の60周年国際親善大使・静岡観光大使の松永祥兵選手と対談。



防衛アナリスト 坂上芳洋氏と対談。



都市開発事業とされている韓国の都市開発の資金調達をサポートをはじめ、香港の個人投資家による日本の上場企業子会社の買収やリゾート不動産の取得サポート、中国の個人投資家による日本の未上場企業の買収サポート、ヨーロッパ企業による日本の大型不動産投資サポート、日本未上場会社のアメリカ企業への売却サポート、日本企業の香港子会社設立サポート、日本のリゾート会社によるワイのリゾート物件投資サポートなど海外関連業務で実績を重ねている。

(ライター/斎藤純)

一方、企業の海外進出や海外からの資金調達をサポートする前垣内さんのアドバイザー業務の対象となるM&Aは、クロスボーダーM&A、国境間をまたぐM&Aを指し、日本企業が海外企業を買収するIn-out、海外企業が日本企業を買収するOut-inなどがある。

「バブル崩壊後は、海外の投資ファンドが日本企業を買収する救済型M&A活動が活発化した。買収した企業を改革して第三者に高く売却したり、上場したりして差益を得ようとするものです。現在も、投資会社によるM&Aは引き続き増えています。最近では日本企業が外国企業を買収するクロスボーダーM&Aが再び活発化してきています。グローバル競争に勝ち抜くため、グローバル企業への名乗りをあげるための成長戦略としてのM&Aや人口減少などで縮む国内市場からグローバル市場に活路を求めるとのM&Aです。ただし、日本企業が海外企業を買収する「EcoE」の場合は、法制度や会計基準の違い、言葉の壁などがあり、難易度の高い取引となります」

前垣内さんは、会社が蓄積した公的な資料などによる精度の高い企業情報を基に、現地法人とのマッチングやマーケティングなどを提案していくが、クロスボーダーM&A特有の課題も丁寧に説明し、課題をクリアする体制づくりもサポートする。

「クロスボーダーM&Aは、現地に弁護士や会計士など信頼できる専門家を見つけて、対象となる企業の調査をしなければなりません。そのアレンジメントと全体の取りまとめを担うアドバイザーチームを作り、サポートをします。また、組織を統合させるか、別々に運営させるかなどについては、買収前より戦略を策定して実行していきますが、①取引先・顧客との契約②人事労務③知的財産④システム⑤経営管理なども、それぞれ国民性や各国の法律を考慮しながら、最も有効な戦略を策定して実行する必要があります。クロスボーダーM&Aはとても手間がかかります。また、クロスボーダーM&A実行後、自社の論理やシステムを無理やり導入しようとして現地化が疎かになり、従業員の士気が低下するなどという事態も起きてきます。相手方の文化の違いを理解しながら、それぞれをスムーズに統合させていくことがクロスボーダーM&A統合の鍵です。そのためには、クロスボーダーM&Aプロセスの初期段階から統合のプランニングを開始し、クロスボーダーM&A後の統合という観点で買収検討を進めているようアドバイスしていきます」

『キャピタル・エヴォルヴァー』はこれまでに、戦後最大の日韓の共同

キャピタル・エヴォルヴァー 株式会社

☎ 03-6276-7534 ✉ info@c-evolver.com  
 ④ 東京都千代田区麹町2-10-3 EXPERT OFFICE  
 http://www.c-evolver.com/