

これからの日本に必要な事業承継。  
M&Aとは、そのお手伝いなんです。

## 加藤綱義さん

M&Aコンサルタント  
フォーナレッジ代表取締役社長

M & Aと聞いて、どんなイメージを思い浮かべるだろう。企業の合併や買収を表すこの単語から、「大手企業の問題」「身近ではないこと」「ハゲタカや買い叩きなど負のイメージ」などを考える人が多いのではないだろうか。M&Aコンサルタントの加藤綱義さんは、それを笑って否定する。

「もちろん大企業同士の案件もありますが、今の日本で本当に必要とされているのは、中小、零細企業の事業承継のためのM&Aなんです」。

高度経済成長期に生まれた団塊の世代がリタイアを始めた現在、彼らが次の世代への自分たちの事業のバトンを渡すことが難しくなってしまったという。



新聞やテレビで見ただけの、他人事に思えるM&A。それが実は、今の日本で大変なニーズがあるという。だがそうはいっても、ひと筋縄では成立しない。そこで活躍するのが、M&Aコンサルタントだ。

写真/原務

「子供がいない、いても同業社勤務の経験がない、社内に番頭さんの立派の人がいても負債まで継承させる訳にはいかないなど、問題は色々ですが、そのまま放っておけば結果は一緒。つまり肅々と事業を畳んでいくしかないんです」。

経営者本人がいくら頑張っても、永遠に自分が事業を続けていけるわけではない。将来へと引き継いでくれる人材や企業がいなければ、結局は段々と事業は右肩下がりになり、ゆつくりと安楽死を待つのみとなる。社員の雇用、取引先との関係や信用、ブランド力、なにより本当は魅力的な事業そのものを守り、将来への架け橋を繋ぐのがM&A本来の姿だと、加藤さんは言う。

国内でM&Aはわかるものだけで年約2000件が成立している。だがM&Aによる成功報酬が1件5000万円以上にものなる大型案件だけを扱う業者はあっても、小型を扱う専門家は非常に少ない。そこで加藤さんの出番である。加藤さんは早稲田大学卒業後、日本電信電話（現NTT）に入社し、広報・営業などを担当。その後、教育・

外食のフランチャイズ展開する会社へ転職。その会社が20件以上M&Aしていく中で責任者として必然的にM&A及び事業再生もひとつの仕事として携わるようになった。

「M&Aの現場に直接接する中で、事業再生や事業承継の難しさを実感。だからそのお手伝いをするようになったんですね」。

M&Aコンサルタントはある種の仲人。双方が感情的になつてはまともなものも、まともでない。互いの問題点や希望を取りまとめ、上手な接点を見つけてまとめられるかが、手腕の見せ所だ。単純に言えば、「高く売りたい」「安く買いたい」と双方が思うのは当たり前。だが現実を見極め、相場にあった金額と内容で折り合いをつけることが、成功するM&Aのポイントだ。

「M&Aコンサルタントのもうひとつの存在意義に、当事者である経営者が本業に専念できる点が挙げられます。M&Aには最低でも3ヶ月かかる。その間に事業の数字が悪くなれば、破談だってありえますから」。

他にも専門家に任せるメリットは、情報機密保守やタイミン

グの見極めなど、多々ある。

実はこれまで小型案件は、M & Aという言葉は使わずとも、税理士や銀行員などが取りまとめてきた。だが景気が後退して長くなり、彼らが自らの持ち場以上の仕事をしなくなつてから、M & Aに必要なスキル、情報、センスを持った人材が育たなかった。そこで、専門職へのニーズが生まれた訳だ。

そんな今の日本では「新しい」職種として忙しく働く加藤さんの息抜きは、ワイン。「まったく詳しくありませんし、ただ好きなだけなんです」。

そういって笑うが、行きつけは知る人ぞ知る、名古屋「ワインの森 PAR AVION」というから、ちゃんといいもの

を飲んでいるのだ。加藤さん自身が、3年前にフォーナレッジを創業した経営者。多忙の中、上手に息抜きするのも、いい仕事を続ける上でのテクニックである。同店オーナーソムリエの森浩二さんに選んでもらうワインを飲みながら、時にはビジネスを語り、時には四方山話をする時間が、彼にとっていい気分転換だという。

「赤の渋くて重ためのワインが好きですね」。

「パー・アヴィオン」に足が向くのは2軒目が多いと加藤さん。客船「飛鳥」にサービスマンとして勤務した森浩二さんの気の置けぬ掛け合いも、酒の肴。M & Aという厳しい仕事の陰に、いいワインとのつき合いがある。

彼にとっての、「ワイン」。

### ワインの森 PAR AVION

加藤綱義さんの行きつけ、「ワインの森 パー・アヴィオン」は、名古屋城のある名城公園にほど近い。客船「飛鳥」にサービスマンとして勤務したオーナーソムリエの森浩二さんが営む。フランス、イタリアに始まり、ポルトガルやイスラエル、ギリシャなど世界各地のワインと、店を彩る大小の地球儀。森さんの個性的なトークが、この店の魅力。つまみはラクレットが人気だ。肩肘はらず、でも酒飲みとしての矜持を忘れたくない人こそが楽しめる酒場だ。

#### Data

愛知県名古屋市東区東外堀町 32  
052-957-3522  
18:00～  
不定休

### 株式会社フォーナレッジ

M & A コンサルティング、アドバイザー  
フランチャイズ本部支援、加盟開発  
物件開発、出店および店舗プロデュース  
★創業後に成約したM&Aは9件

#### Data

愛知県名古屋市北区長田町 2-34-8  
052-915-6002  
kato@four.jp