

# スポット☆カンパニー

## ～沖縄専門のM&A仲介会社～ 琉球M&Aパートナーズ株式会社

(法人番号：2360001023581)

後継者不在企業の割合が約83.5%と全国平均(66.4%)を大幅に上回るのが沖縄県である。(沖縄県「後継者不在企業」動向調査(2018年12月発表)より)

2019年に入り、野村ホールディングス(株)と米投資ファンドのカーライル・グループ共同で、県内大手企業であるオリオンビール(株)をM&A(企業の合併・買収)し、県内に衝撃を与えた。今、企業の大小に問わず、日本全国で活発にM&Aが行われている。

その中で、沖縄専門のM&A仲介会社として勢いがある琉球M&Aパートナーズ(株)の代表取締役社長、中小企業診断士でもある長野佑紀氏にインタビューを行った。



「なぜ、「沖縄」なのか、設立の経緯を教えてください」

私自身、前職で東京の会社で企業買収する立場としてM&Aに関わっておりました。これを生涯の生業にしたいと思って、M&Aの仲介会社を立ち上げようと思ったわけですが、東京ではなく、まだM&Aが根付いていないところで始めたのです。また、沖縄は中小企業が多く、後継者不在企業の割合が全国平均より高いので、マーケットとしてチャンスがあると思ったわけです。よく、沖縄が好きだから？と聞かれますが、起業するのにそんな甘い考えでは始めません。ただ、実際に沖縄に住んでみて、沖縄は大好きになりました。もう離れられません(笑)

「よく東京から移住しましたね」

東京から出張ベースで来ることも考えましたが、やはり住んでみないと沖縄の実状を分かる事は出来ないと思いました。また、M&Aは大変デリケートな話なので、クロージング(最終決裁)まで様々な調整や手続きを行うこととなります。M&A仲介の仕事は電話やメールでもできるのですが、やはり私は非常に大きなご決断をされた売主様に対して、何回も何回も顔を合わせて、売主様の想いに寄り添いながら全面的なサポートしていきたいと思いました。その為には住んでいなくては話にならないと思い、思い切って移住しました。

「慣れない地域で始めは大変だったのではないですか？」

まず沖縄にきて印象的だったのが、「ウチナーンチュ」、「ナイチャー」という言葉です。初めて名刺交換させて頂いた売主様から、「ああナイチャーなのね。」とがっかりされたときは、さすがにやっていけるのかなど不安になりましたね。ただ、そのような反応をされたのはそれっきりで、沖縄の皆さんはとても優しくった。苦しいときに助けてもらったのもみな沖縄の人でした。だから沖縄が大好きになったんです。

「肌感覚として沖縄のM&Aは増えていますか？」

お問い合わせは月に5件ほど頂いておりますが、今後ますます増えてくることは間違いないです。私自身も経営者が集まる会など色々なところに顔を出していますが、後継者不在企業は本当に多いです。みなさんそういった潜在的な悩みを抱えていても、どうしたらいいのかわからないようです。M&Aというのは事業承継の一つの手段ですがありませんが、その手段を知らずに、「廃業」という形で会社がなくなってしまうのは本当にもったいない。M&Aは会社も従業員の雇用も取引先との契約も残る。創業者の「想いをつなぐ」M&Aがもっと沖縄で広まれば良いと思います。

「M&Aをするにあたって、仲介会社は必要なのですか？」

私の立場ではそれは必要というお答えになってしまいますが(笑)。逆に言えば、必要だと思うからこの仕事をしています。M&Aの手続きは、法務、会計、税務と広範な知識が必要となります。たまに「エイヤー」でやってしまう方もいらっしゃいますが、必ず後々何かしらの問題が生じます。それをきっかけにせつかく最後は握手したお相手とも揉めたりしますね。やはり売手と買手が正式な手続きを経て互いに齟齬がないように物事を進めていかないと、知識量で劣る方が損をします。また、いざM&Aを決断されても誰に売却していいのかわからないと思います。弊社は、買収ニーズのある会社の情報を保有していますし、誰

がこの事業に魅力を感じるのか、といった買手探索のノウハウがあります。

「着手金や仲介手数料が気になって相談しにくいという話もよく聞きます」

弊社の手数料体系は、完全成功報酬制にしておりまして、相談料や着手金、月額報酬等は一切頂いておりません。リスクは完全にこちらで抱えることとなりますが、M&Aのハードルを少しでも下げてオーナー様の一つの選択肢としてご検討頂きたい為、そのような報酬体系にしております。特に「相談」は早めにして頂きたいです。M&Aはいざ御決断されてもすぐに実行できない場合もあります。『(後継者の問題解決は)数年後には、、、』とお考えの方も多いですが、早めに準備されたほうがうまくいく確率が高まります。

「この仕事をしていて良かったと思う瞬間は？」

売手と買手が最後に握手した瞬間です。そしてそのあと、「ありがとう」の言葉を頂いた時。M&A仲介の仕事は精神的にも辛いこともありますが、その瞬間は本当にこの仕事をしていて良かったなと思います。特に売手様とは長い時間を共にしますので、寂しい気持ちの方が大きくなってしまっている(笑)。クロージング後もたまたま食事に行ったりして、幸せそうな顔を見ると、また頑張ろうという気持ちになります。

「一つでも多くの想いをつないでくださるのを期待しています。本日はお忙しい中ありがとうございます」

### 会社概要

商号：琉球M&Aパートナーズ株式会社  
TDB企業コード：805023968  
所在地：沖縄県那覇市久茂地1-1-1 9階  
代表：長野 佑紀氏  
電話：098-988-1694  
設立：2018年(平成30年)2月  
資本金：500万円  
事業内容：経営コンサルタント