

出版記念対談

# 企業の爆発的成長の実現へ

## 日本型ブリッツスケール・メソッドとは

国内有数のM&A(合併・買収)・事業承継契約件数を誇る日本M&Aセンターはこれまでに5000件超の企業のM&Aを成約に導いてきた。経営コンサルタントでピー・アンド・イー・ディレクションズ代表の島田直樹氏は日本M&Aセンターが「ブリッツスケール(爆発的成長)」を続ける理由を分析した。その分析結果をまとめた書籍「日本型ブリッツスケール・メソッド」の出版に合わせ、日本M&Aセンターの強みや今後の戦略について同社社長の三宅卓と語り合った。

### 「地域企業の生態系構築が真の地方創生」

ピーアンドイーディレクションズ 代表取締役

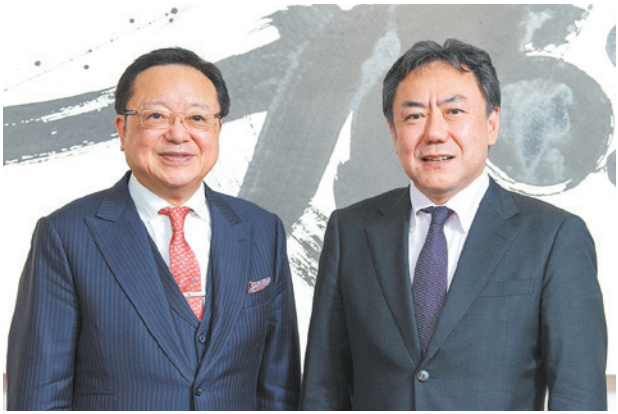
島田直樹氏

#### 後継者不足に悩む企業と 買い手をマッチング

島田 近年、米国の経営学界ではアップルやアマゾンなど「GAFAM」に代表される企業の急成長を指して「ブリッツスケール」という言葉が使われている。ブリッツスケールを果たしている企業に共通するのは、商品やサービスが優れていたり販売手法に強みを持っていたりする点に加えてそれらを融合、差別化したビジネスモデルを構築、実行している点だ。

このような観点で分析すると、ブリッツスケール企業は日本にもある。私はその代表的事例として日本M&Aセンターに着目し、このたび「日本型ブリッツスケール・メソッド」を出版した。まずは日本M&Aセンターのビジネスモデルの強みについて伺いたい。

三宅 当社のビジネスモデルで最も特徴的といえるのは、M&Aでデファクトスタンダードをつくっている点だ。従来のM&Aは熟練のインベストメントバンカーが職人技で案件をまとめる世界だったが、そのよ



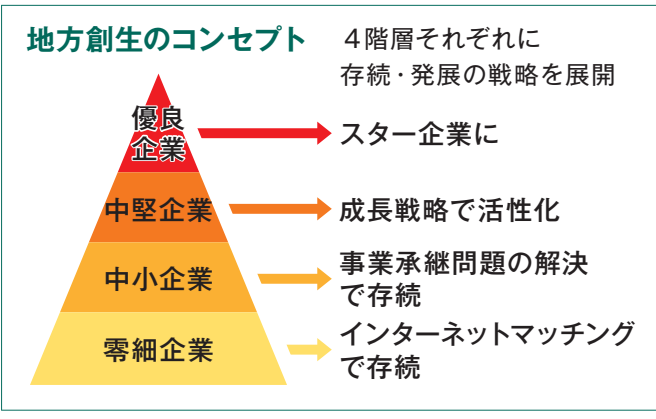
日本M&Aセンター 代表取締役社長

三宅卓

### 「独自ネットワーク使い中小企業を支援」

#### 優良企業をスター企業に 人材呼び寄せる施策が重要

三宅 地方創生は非常に重要だ。当社は地域企業を①個人事業主・零細企業②中小企業③中堅企業④優良企業⑤の4階層に分け、それぞれ存続・発展の戦略を考えている。



島田 日本M&Aセンターは2010年から9期連続増収増益を達成するなど飛躍的に業績を伸ばしており、M&Aを専門とする企業では時価総額世界ナンバーワン。経営利益率は長らく40%台後半を維持している。米国でもこれほど高い利益率でブリッツスケールしている企業はおそらくないだろう。こうしたブリッツスケールは従業員一人ひとりの能力を把握しながらM&Aの業務を定量化し、業界のスタンダードをつくらせてきたことよって実現されたといえる。

日本M&Aセンターの強みを明らかにすることは、成長志向を持つ国内の中堅・中小企業を勇気づけると考えている。特に地方では中小企業経営者が相談できる専門家が少なく、情報格差に悩む声も多い。地域で活躍する中小企業やそこで働く方々は、ぜひ本書を参考にさせていただきたい。

家族経営が主の個人事業主・零細企業は地域社会に不可欠な存在で、数も多い。彼らが廃業することなく次世代に引き継ぐため、当社ではインターネットで会社・事業を買いたい人と売りたい人をマッチングするM&A・事業承継インターネットサイト「Batonz(バトonz)」を運営している。

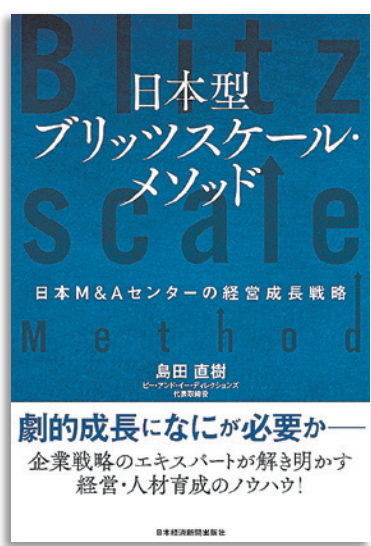
中小企業については、事業承継問題の解決に注力する必要がある。経済産業省によると全国に400万社ある中小企業の後継者不在率は66%超に上り、そのうち127万社が25年までに廃業する見込みだ。このうち60万社は黒字企業。M&Aを通じて中小企業を存続させ、戦略を持って活性化することが重要だ。

一方、中堅企業に必要なのは成長戦略だ。当社は新規ビジネスモデルを提案して買収による実現を後押しするほか、ファンド戦略や海外戦略支援にも力を入れている。

階層の最上位に位置する優良企業は「地域のスター企業」に育成することが極めて重要だと考えている。中堅・中小企業がいくら努力しても、地元の優秀な若者が進学に伴い都心部に流出したまま卒業後も戻ってこなければ、明るい未来は描くことができない。優秀な人材が地域経済に未来を感じ、「ぜひ入社したい」と思えるような会社を各地域につくる必要がある。

島田 同地域にスター企業があることで地域企業のエコシステム・生態系が成り立つことで、本当の意味で地方創生が可能になる。スター企業をつくるという取り組みの意義は非常に大きい。

三宅 スター企業に育てるため、当社は特定投資家向け株式市場「TOKYO PRO Market」への市場適格性を判断する「Advanced」資格を取得した。今後は各都道府県で年1社のペースでプロマーケットに上場させ、いずれはジャスダックやマザーズなど一般市場に上場していくような若くて元気な会社を支援していきたいと考えている。



『日本型ブリッツスケール・メソッド  
日本M&Aセンターの経営成長戦略』

著：島田直樹 日本経済新聞出版社

プロフィール/日本オリベッティを経て日本M&Aセンターの設立に参加。中堅・中小企業のM&A実務の草分け的存在で、中小企業M&Aのノウハウを確立。品質向上と効率化を実現させ、大幅な業績アップを実現して上場貢献する。

プロフィール/一橋大商卒。マサチューセッツ工科大学・経営大学院修了。アップル、ボストンコンサルティンググループなどを経て2001年ピー・アンド・イー・ディレクションズを創業。日本M&Aセンターの社外取締役も務めた。