ココが聞きたい

名証2部上場後の戦略は？

名南M&A社長 篠田 康人氏（しのだ・やすひと）

地元企業の存続、発展に寄与

M&A（合併・買収）仲介・コンサルティングの名南M&A（本社名古屋市）は11日、名古屋証券取引所セントレックス市場から、名証2部に上場市場を変更する。2019年12月にセントレックス市場に新規上場後、1年で2部市場にスピード上場することになる。16日時点の時価総額は約1年前の上場初日比で2・3倍の約[illegible]8600万円に達するなど、市場からの期待は大きい。篠田康人社長に名証2部上場の狙いや戦略について聞いた。

（聞き手・奥田治臣）

―セントレックス市場に上場後1年で2部上場を決めた。

「新規上場して以降、当社の認知度は高まり、幸いにも株価が順調に推移した。事業承継ニーズなど踏まえ、M&A業界が社会から注目されていると実感した。地域密着の方針から、地元の名古屋、東海地区の経済に貢献したい思いから、名証2部への上場を目指した」

「地域密着の方針から名証2部上場を目指した」と話す篠田社長

―20年9月期のM&A仲介成約件数は前期比19件増の61件だった。今後の市場をどう見るか。

「M&Aの相談ニーズは、市場が前年対比で10%程度減少しているが、売りの相談が増え始めている様子だ。5年先にM&Aを検討しようとしていた事業者が、3年先に前倒しするなど、コロナ禍がきっかけになり計画を前倒しする側面もある。ただ、コロナに関わらず、事業承継はいつかやらなければいけない課題だ。将来的には国内企業同士のM&Aニーズは伸びていくと思う」

―事業の強みは。

「名南コンサルティングネットワークに属しているという点が強みだ。M&Aだけでなく、税理士、会計士、弁護士、社会保険労務士のほか、事業法人と異なる制度運営が求められる医療・介護に特化した専門チームなど、各分野に精通したスペシャリストが連携してお客さまを支援できる体制を整えている。50年以上、名古屋で事業を展開してきた名南コンサルティンググループとして地元の東海地区を基盤とする強みを今後も発揮したい」

―今後の戦略について。

「M&Aコンサル業務に携わるアドバイザーを中心に人員を増強していく方針だ。9月時点で29人いるアドバイザーを将来的に80人程度に増やしたい。当初から掲げてきた地域密着の方針で、友好的なM&A支援を通して地域社会の活性化に努めていく。東海地区内では今後、拠点を増やすなどして、事業を展開する。実績のあるアドバイザーがお客さまの経営課題に寄り添い、事業の存続と発展に貢献したい」