



大原 達朗 社長

# アルテパートナーズ

(東京)

## 地域格差をなくし、小規模案件でも可能!

## 中小企業待望の新しいM&Aサービス

### 高

度経済成長時代に創業した中小企業経営者が一斉に引退時期に差し掛かる「2012年問題」。少子化や厳しい経営環境などを背景に、後継者を擁立できず、廃業する経営者が増える見方がある。

そこで、有効な手段としてM&Aがある。成功すれば、事業承継問題を解消し、売却益を得てハッピーリタイアも可能になる。一方、新規事業の立ち上げや既存ビジネスの強化など買い手側にも大きな利点がある。

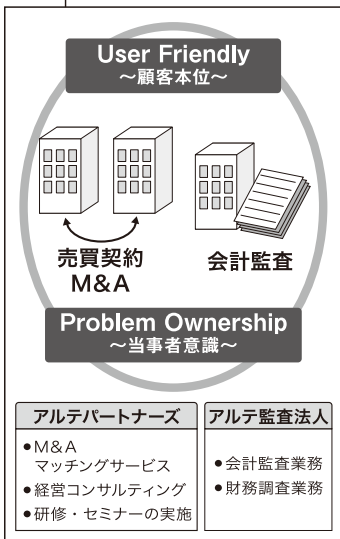
「しかしM&Aは、未だ大企業を対象にしたものばかり。案件は最低売買単価でさえ5億円から10億円と高額です。サービスマッチングのお金になる都市圏に集中している課題もあります」

こう話すのは、アルテパートナーズ株式会社の大原達朗社長だ。掲題に際し、同社では小規模案件でも対応できるM&Aのマッチングサービスを開始した。一般財団法人日本M&Aアドバイザー協会（JM&A）の創立メンバーであり、理事も務めている大原社長。中小企業にM&Aの正しい理解を浸透させ、アドバイザーの育成・全国への配置を進めている。一からアドバイザーを目指すこともできるが、地元の会計士や税理士などが副業として採用するのも良い。追加の事務

所などの固定費が掛からず、コストは必要経費で計上でき、可処分所得は増える。専門ではなくプロジェクトベースで実施すれば、M&A費用を従来相場の10分の1にまですることも可能だ。完全成功報酬で、売り手も買い手も初回の個別相談から、最終譲渡契約に至るまで一切費用は発生しない。こうした事業の根底を成すのが、理解しやすく、利用しやすく、しかも役に立つ、顧客本位を追求する「ユーザーフレンドリー」と人材の「個」を磨き、当事者意識の高い仲間プロジェクトを組む「プロブレムオーナーシップ」の理念だ。

「昨年7月に設立したアルテ監査法人の監査業務でも、同じ理念が息づいています。監査業界は大手寡占状態にあり、一頃の不祥事以降、過度に金融庁に気を使う業務体制や赤字体質など、負の部分が大きくなっている。こうした状況を打開する1つの動きになってほしい」と、話す大原社長。早稲田大学を卒業後、公認会計士の資格を取得、青山監査法人を経て、独立を果たした。現在、法政大学やビジネス・ブレイクスルー大学でも教鞭を執っている。

独自の経営理念をベースに、コストを最小限に抑え、中小企業にも受け入れられるM&Aマッチングサービス。今後、日本全土に広がりを見せていく。(有)



「ユーザーフレンドリー」「プロブレムオーナーシップ」のビジネスモデル図と事業領域

【金のためだけの養成機関「プレスト部」】  
若者が日本の将来への危機感を高めている今、こうした若者の中に「金のたまご」を発掘し、育成しようとするのが「プレスト部」だ。学生に限らず有志

【会社データ】  
本社 東京都千代田区神田和泉町1-2-3 エクシット秋葉原12F  
☎ 03-5809-3297  
設立 2009年4月  
事業内容 M&A 支援、コンサルティング、研修・セミナー実施  
http://ma-japan.info  
http://www.artepartners.com