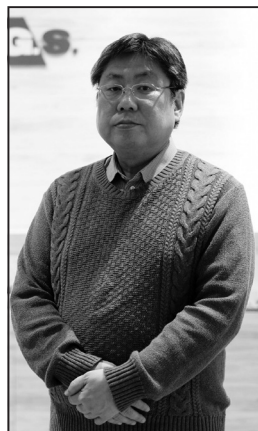


証券会社でのキャリアを生かしながら 未知の分野にもチャレンジしたい!!

コロナ禍を契機に、これまで以上に企業の存続をはかるためのM&Aに注目が集まっている。
そこで、今号では(株)AGSコンサルティングの顧問を務める山岸洋一氏に、
現在の取り組みとM&Aにける思いについて語ってもらった。

証券会社時代の豊富な経験

私は証券会社に30年間ほど勤めた後、2019年に(株)AGSコンサルティングの顧問に就任しました。これまでに、かわったM&A案件を振り返ってみると、金融機関の不良債権処理が国の課題となっていた2000年代前半には、産業再生機構の支援の下、不動産会社のスポンサー選定のアドバイザーや私的整理ガイドラインに基づく再生をはかる中堅、ゼネコンのスポンサー選定のアドバイザーなどを務めていました。再生系の案件は買い手と売り手(「債務者企業」)だけでなく、銀行や監督官庁などをはじめとした



山岸洋一

やまぎし・よういち

株式会社AGSコンサルティング 顧問

1989年早稲田大学教育学部国語国文学科卒業。同年野村證券(株)入社。同社にてM&Aアドバイザー業務などのキャリアを重ねた後、2015年みずほ証券(株)入社、公開引受部長に就任。19年(株)AGSコンサルティング顧問に就任、そのほかキャリアフィロソフィー(株)代表取締役社長、(株)ディー・エル・イー社外取締役、ラオックス(株)社外監査役、ニューラルポケット(株)外取締役、BionicM(株)社外監査役を兼任。公認会計士や不動産鑑定士の資格も持つ。

利害関係者が多いため、しばしば難しい場面を経験しましたが、それだけに案件成立時の達成感はひとしおでした。

また、不動産系の案件も数多く手掛けてきましたが、「高く売りたい」というクライアントのニーズに応えるためによくオークション方式を採用しました。不動産金融の主管部署であるアセット・ファイナンス部と連携することで、案件をうまく推進できたように思います。とくに06年から07年にかけて取り組んだ某ホテルの資産売却案件では、案件の獲得段階から全力で取り組むことでFA(ファイナンシャル・アドバイザー)に就任。不動産市況などにも恵まれたなかで成功裡にクロージし、完全燃焼したと思えるほどの達成感を覚えました。

AGSとみずからの強みを生かす

現在はAGSコンサルティングで顧問としてM&AビジネスとIPO(新規公開株式)ビジネスのサポートをしています。AGSコンサルティングは会計系のコンサルティングファームなので、もとも財務・デューデリジェンス(投資先の財務に関する価値やリスクを調査すること)やバリュエーション(企業価値評価)を本業としていましたが、現在は案件のマッチングはもちろん、エグゼクティブ(一連のプロセスの実行)も手掛けています。また、今後はIPOビジネスとのシナジーを追求する方針も掲げています。AGSコンサルティングはIPO

コンサルティング分野において独立系最大手の実績を持つので、そのシナジー効果は大きいと思います。

では、自身の強みはどういったところにあるのかというと、まずは野村證券(株)企業情報部時代に不動産・建設・住宅セクターを担当していたこともあり、不動産に詳しいことがあります。不動産分野のM&Aはもちろん、他セクターのM&A案件においても保有不動産の扱いは論点となるケースがあるので、さまざまな案件でこの知識やノウハウを役立てることができています。

ふたつ目はIPOに精通していることです。M&A専門会社は「M&Aはわかるが、IPOはわからない」となりがちであり、IPOコンサルティング専門会社は「IPOはわかるが、M&Aはわからない」となりがちです。だからこそ、IPO準備企業のオーナーにはこのふたつの視点を持って提案を行うことが重要なのです。

3つ目は嘘をつかない、あきらめないという姿勢です。経験上、とにかく正直でいることが最強の戦略だと考えていますし、強い当事者意識の下、あきらめずに案件に取り組むことが大切だと思っています。

今後はこうした強みとこれまでに蓄積してきた知識やノウハウ、見識などを最大限に活用しながら、これまでやったことがない分野、おもしろい分野にもチャレンジしていきたいと考えています。