



完全成功報酬制を武器に会計事務所とのアライアンス強化を図る M&A仲介のインテグ룹株式会社

インテグ룹株式会社 コンサルティング部マネージャー（土業アライアンス責任者） 夏目雄太
 コンサルティング部マネージャー（土業アライアンス担当） 清水裕司
 コンサルティング部マネージャー 高村 理

完全成功報酬制を看板に掲げ、中小企業専門にM&Aの仲介ビジネスを展開するインテグ룹株式会社（東京都千代田区）。「100%成約」をモットーとし、着手金、中間金は一切取らないという徹底ぶりだ。こういった手数料体系はあまり例がなく、会計業界でも注目を浴び始めている。昨年来のコロナ禍の影響もあり、中小企業における事業承継支援のニーズが高まっている。そのため顧問先の事業承継支援に取り組む会計事務所にとってM&Aの提案の機会も増えているが、M&Aの仲介を行う会社はさまざまあり、顧問先への提案に迷う税理士・会計士も少なくない。そこで今回、その選択肢の一つとして会計事務所とのアライアンス強化を図るインテグ룹の取り組みについて、同社コンサルティング部マネージャーで土業アライアンス責任者の夏目雄太氏（写真中）、同マネージャーの清水裕司氏（同右）、高村理氏（同左）に伺った。（写真撮影 市川法子）

コロナ禍も急成長を続ける中 小企業専門のM&A仲介会社

インテグ룹株式会社の藤井一郎 社長に「ご登場いただきました。今回 況、実態、取り組みについて伺いま は、マネージャーとして実際にM& Aアドバイザリーサービスに携わ 願います。」
 夏目 私はインテグ룹に入社す る前は、上場している大手M&A仲 介会社に勤めていました。しかし、 今の大手M&A仲介会社の手数料体 系では、なかなか中小企業の資金力 に見合うサービスの提供が難しいと

—— 昨年、弊社インタビューで、

完全成功報酬制の6つのメリット

1. 成果が出ていないのに、報酬だけ払わされるリスクがゼロ。
2. 売却可能性や売却見込額について率直に伝え、またしっかりと交渉を進めることができる。
3. 多くの候補企業の中からベストの相手先を選定できる。
4. お客様が本当に求める具体的な成果を出すことに注力。
5. 成約までの期間が短縮。
6. コンサルタントのモチベーションが高く、また成約率もアップ。

会計事務所の先生方とも、ウェブでの面談やZoomセミナーなどを通して、さまざまにご相談、ご依頼を頂いています。また、税理士や社労士の先生ご自身の事務所のM&A案件も増えてきています。

—— コロナ禍の影響はどの程度出ていますか。

夏目 去年の春の一回目の緊急事態宣言時には、一時的にお問

合わせが減少した時期もありましたが、今はコロナ以前に戻っています。

—— 新型コロナの影響で、会計事務所との関わり方はどう変わりましたか。

夏目 実際にお会いする形でのご面談はかなり減りました。しかし、オンラインでの面談はお互いに無駄な時間が省けますし、やってみると意外と簡単ですので、会計事務所の皆様も効率的に情報収集ができるようになり、メリットのほうが多いと感じになっているのではないかと思います。

着手金や中間金が一切ない完全成功報酬

—— それでは、士業を含め、中小企業を専門とするM&A仲介会社としての御社の特長についてお聞かせください。

夏目 私たちインテググループは2007年創業のM&A仲介会社です。創業以来、M&Aを専業で行っており、多種多様な業種、地域の会社、経営者様をご支援してまいりま

した。業歴、業種に関わりなく全ての企業に対応している点が、ひとつの特長として挙げられます。また、最も大きな強みは、完全成功報酬という手数料体系です。着手金や中間金は一切ありません。100%の成約を目指して最善を尽くし、成約に至らなかった場合でも手数料は一切頂きません。

この手数料体系は売り手側にとって、イニシャルコストがかからないというメリットもさることながら、買い手側も着手金がかからないため、複数の買い手候補と、同時並行で交渉を進めることができる利点もあります。

私が担当した案件のなかでも、提案した十数社中4社が売り手との面談を希望し、それぞれ条件が提示されました。その結果、売り手側の希望条件を上回る条件も出てきました。このように、当社の手数料体系は売り手側にとって、より有利な条件が出せる可能性が高まるわけです。

—— 売り手側の社長さんが、複数の買い手側の社長さんと話せるわけですね。

コロナ禍に振り回された1年だったと思いますが、近況をお聞かせください。

夏目 1年前はまだ10人程度の会社だったインテググループも、この1年

で社員を増やし、現在は倍以上の規模になっていきます。人員が増えたことで、今まではお電話やメールでご相談いただくことが多かったのですが、最近はこちらからM&Aのご提案を行ったりもしています。

感じています。税理士の先生方としても、着手金が高額になる場合、なかなか顧問先の社長に紹介しづらいのが現状です。

私は、そういった現場を何度も経験するなかで、もっと中小企業のニーズに合ったM&Aの支援ができないものかと考えるようになりました。そのようななか、インテググループの存在を知り、2019年10月にこちらに入社し、すぐに会計事務所チャ

ネルの部門を立ち上げました。

清水 私は新卒で人材会社のリクルートキャリア（現リクルート）に入社し、新卒メディアサービス事業部に配属されました。そこで、主に中小企業様に「リクナビ」をご提案する仕事に就き、約2年、準大手から中小企業さんまで、幅広く採用のご支援をしてまいりました。インテググループに転職したのは昨年の6月になります。

M&A業界に入ってからまだ1年足らずですが、難しさとやりがいを感じています。リクルート時代は、会社の総務・人事の方々と相手に仕事をしていたのですが、M&Aでは相手が社長です。しかも、売り手、買い手双方の社長様の間に立っての仕事になりますので、そこを調整するのが難しいですが、そこがこの仕事の面白いところでもあります。

のコンサルティング会社に入り、最近インテググループに転職したばかりです。

前職では税理士、社労士、司法書士、弁護士 の先生方を回っていたのですが、高齢化に伴い、その顧問先が抱える事業承継などの問題が深刻化してきたなかで、そのニーズに応えたいとの思いが強くなり、インテググループに入社しました。

—— 昨年から今年にかけては、コ



夏目雄太（なつめ・ゆうた）

インテググループ株式会社コンサルティング部マネージャー。上智大学外国語学部を卒業後、リそな銀行にて富裕層向けコンサルティング営業を担当。その後、株式会社日本M&Aセンターで会計事務所とのアライアンス業務に従事し、全国800超の会計事務所が加入するM&Aネットワークの責任者として、M&A業務の導入、M&Aニーズの発掘やマーケティング活動をサポート。M&Aの研修会も担当し、年間延べ600名以上が受講。その後、より顧客志向のM&A仲介を普及させたいとの思いでインテググループに入社し、現在、全国の会計事務所等とのアライアンスを統括し、完全成功報酬制で顧問先のM&Aを支援している。



高村 理 (たかむら・おさむ)

インテグラープ株式会社コンサルティング部マネージャー。埼玉大学工学部卒。会計事務所・社労士事務所などの土業事務所向けに特化したコンサルティング会社にて最優秀新人賞を受賞。全国の土業事務所に対し、マーケティング支援、業務改善支援などを行う。2021 年、インテグラープ株式会社入社。



清水裕司 (しみず・ゆうじ)

インテグラープ株式会社コンサルティング部マネージャー(土業アライアンス担当)。東京理科大学経営工学部卒。新卒でリクルートに入社し、リクナビのコンサルティング営業に従事。2020 年、インテグラープ株式会社入社。会計事務所とのアライアンスに従事しながら、さまざまな業界の M&A を支援している。

夏目 そうです。ですから、土業の先生方には、当社をセカンドオピニオンとして活用していただくよう、顧問先様(売り手側)にご提案するといったやり方でも説明しています。もし他社で M&A がうまく進んでいない顧問先様がいらっしゃった場合、弊社がセカンドオピニオンとしてアドバイスをすることで、その会社を守って差し上げることもできます。現在、私たちがご相談をお受けし

ている案件の中には、「他の M&A 仲介会社から紹介を受けた買い手企業でよいのか不安」といったものや、「仲介会社に依頼しているが、進捗状況の報告もなく、進んでいるのかすら分からない」というケースもございます。—— 会計事務所からは、主にどのようなお問い合わせが来ますか。**夏目** 一番多いのは、手数料に関するお問い合わせですね。先生方がお

客様から M&A のご相談を受けた場合、あるいはご提案をされる場合、依頼先として真っ先に思い浮かぶのは、大手の M&A 仲介企業だと思えますが、手数料で折り合いがつかず、インターネットで当社を見つけて来られるパターンが多いようです。会計事務所様にとっては大切なお客様ですから、手数料だけでなく、どのように相手を見つけてくれるか、どのように進めてもらえるかというお

問い合わせもあります。当社の特徴や取り組み方について十分ご理解いただけるように丁寧にご説明しています。**高村** 当社の手数料形態は大手仲介会社と比べて割安であることも、ご相談を多くお受けする理由の一つです。成功報酬の計算では、大手仲介会社は総資産に対して手数料率を掛けるのに対し、当社は譲渡対価に対し

て手数料率を掛けます。大手仲介会社の場合には負債も成功報酬の計算対象となってしまうため、同じ譲渡対価であっても負債の分だけ当社の成功報酬が低くなり、売り手社長の手取り金額は多くなります。また、成功報酬の最低金額が 500 万円(税抜)であることも一つの特徴です。私たちのような専門家が直接 M&A のご支援をする場合としては業界最安値の水準で、会計

事務所の顧問先のボリュームゾーンである年商 1 億〜5 億円規模の企業のご支援も可能です。**顧問先の M&A に積極的に取り組む会計事務所が増加傾向**—— そのほか、御社では会計事務所向けにどのようなサービスを提供されているのでしょうか。**清水** 顧問先様向けに告知用チラシ

を送付したり、アンケート調査を実施しているほか、顧問先経営者を対象とした勉強会を会計事務所内で開催しています。特に、最近では会計事務所様との共催で、経営者向けのウェブセミナーを頻繁に実施しています。この共催セミナーは、夏目による当社 M&A アドバイザーサービスの説明と、PMI や M&A 後の資産活用など、各先生方がお持ちの知見を組み合わ

せた構成になっています。—— 共催セミナーは、どのような役割分担でなされるのでしょうか。**清水** オンラインツールの設定などは、われわれのほうで準備させていただいています。また、集客用にお客様に送るメッセージについても、当社からアドバイスやキャッチコピーのご提案などをさせていただいています。会計事務所様が開催する講演のテ

インテグ룹株式会社 (https://www.integroup.jp/)



インテグ룹の料金体系

売買金額	%
5 億円以下	5%
5 億円超～10 億円以下	4%
10 億円超～50 億円以下	3%
50 億円超～100 億円以下	2%
100 億円超	1%

※インテグ룹は、「完全成功報酬制」を採用。売買金額（売却 / 買収金額）に応じた料金設定となっている。

※成功報酬の最低額は 500 万円（消費税別）。
（売買金額が 1 億円以下の場合に適用）

売買金額による成功報酬の計算例

売買金額	計算方法	成功報酬額 (消費税別)
5,000万円	最低報酬額が適用	500万円
4 億円	4 億円×5%	2,000万円
12 億円	5億円×5%+5億円× 4%+2億円×3%	5,100万円

ーマについても、企画段階から参画させていただき、双方の狙いがうまくつながる形で、ストーリーを設計していきます。

そのほか、顧問先様向けとは別に、会計事務所所員向けの M & A 勉強会も行っています。中小企業に合った手数料体系が現実的だということで、かなり前向きに受け止めていただけているという手応えはあります。

私たちとしては、少しでも多くの会計事務所様に、中小企業の M & A 支援に取り組んでいただきたいという啓発の意味も込めて、こういった活動を行っているところです。

—— 最近では、所内に M & A 専任チームをつくる会計事務所も増えていますが、これにはどのような対応をされていますか。

高村 仰るとおり、このところ、

かっている先生に、引き続き顧問をしてもらいたいという話になるでしょう。

会計事務所とのアライアンスを推進

—— では、インテグ룹の今後の事業展開についてお話しください。

夏目 会計事務所様とのアライアンス展開をこれから本格的にやっていきたいと思っています。当社としては、自社の M & A サービスに誇りと自信を持っていますので、それをぜひ、皆様に知っていただきたいですね。それが第一歩です。

われわれの手数料体系は、会計事務所のお客様である中小企業にこそ合うサービスですので、選択肢として数ある M & A 仲介会社のなかから当社を選んでいただけたら幸いです。—— 最後に会計事務所の方々にメッセージをお願いします。

高村 会計事務所の方々のなかには、まだまだ顧問先様の事業承継や M & A のニーズに対応できていない方がたくさんいらっしゃると思い

ます。そういった先生方に、できるだけ多くの情報をお届けしていきたいと思っています。

また、当社は、同業他社と比べ、ウェブを通して士業様からお客様をご紹介いただくケースが圧倒的に多いです。ウェブに強いことは、アライアンスを組むうえでも大きなメリットになると思います。

夏目 仲介会社であるわれわれは、M & A に関する情報を、常にリアルタイムで持っていますので、そういった情報のご提供や、ご相談においても、ウェブを駆使していきたいと思っています。

また、中小企業庁が発表している「中小 M & A ガイドライン」のなかには、「セカンドオピニオンも有効」と記されています。その背景にあるのは、M & A の仲介業務は高い専門性が求められるビジネスであるにもかかわらず、専門知識のない未熟なコンサルタントが仲介しているケースがあるということです。

ここでいう「セカンドオピニオン」には、金融機関や税理士をはじめとする士業も含まれます。つまり

国も、士業と M & A は親和性が高いと認識しているわけです。ですから、これからの士業には、一層 M & A の知識や経験が求められるようになるはずです。

そのような意味では、中小企業専門の M & A 仲介会社として、当社は十分お役に立てると思いますので、ぜひ、提携先のひとつとしてご検討いただければ幸いです。M & A 案件のご相談はもちろん、勉強会や共催セミナー、どのようなご相談でも結構ですので、インターネット、あるいは電話でまずはお問い合わせいただきたいと思っています。

—— 本日は大変貴重なお話をありがとうございました。貴社のますますのご発展を祈念しています。

高村 ありがとうございます。また、当社は、同業他社と比べ、ウェブを通して士業様からお客様をご紹介いただくケースが圧倒的に多いです。ウェブに強いことは、アライアンスを組むうえでも大きなメリットになると思います。