

日本企業の99%を占める中小企業の経営者の高齢化が進み、廃業する企業の6割が黒字といわれる。マラトンキャピタルパートナーズの代表である小野俊法は、中小企業の事業承継を専門とするファンドを運営しながら、後継者育成を行う日本プロ経営者協会の代表理事を務め、承継者の育成にも尽力している。

#### ●M&Aの当事者からファンド設立へ

大学を卒業し、国内最大の不動産ファンドを退職した後に、「日本の普通の技術を発展途上国で展開するタイムマシン経営をしよう」と考え途上国で立ち上げた企業を、大きな利益と高成長が見える状況になった後、家庭の事情で泣く泣く世界的な金融会社へ売却する。代表小野は「M&Aの当事者になって、異業種がコラボすることで生まれる相乗効果など無限の可能性を感じた」と、M&Aのアドバイザーを経て、バイアウトファンドに入る。ファンド業界には起業家的に考える人材がいないと確信し、自ら巨大なファンドを作ろうと起業を決意し、退職後にファンドを設立、2年で100億円以上のファンドに成長させた。

#### ●中小企業の事業承継に特化

代表小野は、ニーズが高いが殆どのバイアウトファンドが見過ごしている営業利益5億円未満のスマール・マイクロキャップといわれる中小企業の事業承継及び成長を進めるファンドを設立した。「優れた強みや可能性を具現化できていないので、一緒にやると、伸びるケースが多い」と語る。また「元オーナーだった方々の意見を聞くと、ファンドの多くはオーナーの本心からの信頼を勝ち得ていない。私自身が起業家で、数年で二桁億円の企業価値に成長させた自分の経験や、元オーナーとしてオーナー様にとって何がいいのかという話ができる」と強みを語る。そして、もう一つの強みとして、「プロ経営者」の存在を挙げる。

#### ●ハイレベルな「プロ経営者」が承継

「自身の会社を娘の様に思うオーナー様にとって誰が株主になるか？より娘の婿である社長が誰になるか、が重要。まずは先代のいいところを学び、社員が安心できるプロの経営者が必要。その後盤石な基盤を作って改革に導いていく」と説く。

小野代表は、一般社団法人日本プロ経営者協会の代表理事も務め、優秀な人材にキャリアの早い段階で、経営にチャレンジする機会と筋道を示し、活躍するステップを提供。現在約1400人を後継者人材（2022年7月時点）としてプールしている。

小野代表は、「この業界はアメリカで始まり、日本ではそれを真似をして作って来たが、国内の小規模中小企業は米国と状況が異なり手探りな状況。この市場で起業家出身の自分が0から作って同業他社の見本になりたい。これまでこのマーケットを引っ張って来た自分がリーダーとなり、業界を発展させ数多くの中小企業の発展に寄与し、この国を発展させていきたい」と語る。