

活発化するM&A 「戸惑い」と「期待」が交錯

【人材】

地場に根づいてきた外資系企業出身者 「地方の言葉」で外資流ビジネス

ドラマなどで描かれる外資系金融機関の一般的なイメージは、成功した者だけが将来を約束される奇烈な競争社会で、主役は冷徹な高学歴のエリートというのがお決まりのパターン。だが、自ら外資系企業に飛び込み、そこで培った外資流ビジネスを地域に根づかせようとしている規格外の(?)外資OBも少ないが実在する。



玄海キャピタルマネジメント 松尾正俊社長

る決断を下すきつかけになったのが、いわゆるダイエー福岡事業の受け皿会社設立構想。03年ごろ、経営不振に陥ったダイエー再建の方策として福岡ドーム、ダイエーホークス、シーホークホテル&リゾートのいわゆる福岡3点セットを売却することになったが、松尾氏は地元有力企業の出資による福岡事業の受け皿会社設立を提案、リップルウッド・ホールディングス(現RHJインターナショナル)と共同歩調で買収資金を融資すべく動いた。

一躍有名になったが、同社のシニアバイスプレジデントとして国内の不動産投資を行い、後に独立して外資流のビジネスを展開しているのが、玄海キャピタルマネジメント(福岡市)の松尾正俊社長だ。松尾社長は、福岡市の出身。修猷館高校を卒業後、東京大学法学部に進み、卒業後は三井不動産に。米国ベンシルベニア大ウォートンスクールでMBAを取得した後、三井不動産USAなどに勤務。その後、リーマンブラザーズに転身。不動産投資ファンドの運用やノンリコースファイナンスのアレンジなどを行ってきた。

リーマン時代の主な業務は、リーマン社の日本における自己勘定投資のマーケティング責任者として、金融機関の不良債権処理に伴う不動産売買や不動産証券化、ノンリコースローンなどのアレンジなどを行うこと。九州における投資案件の1つとして知られているのは中洲第一ホテルで、運営は長崎県伊王島の再生を行っているカトープレジヤグループが行っているが、松尾氏が後に地元へ帰

振機が訪れたのは、04年ごろ。「地元のためになるような事業を行いたい」という思いを抑えきれなくなった同氏は、同年シテイバンク出張所長を辞し、地域に根差した投資銀行業務を提供するコア・コンピタンス九州を設立した。スタッフは、シテイバンクなど外資系OBが多い。

同社は、九州随一の「グティック型投資銀行」をキャッチフレーズに、民事再生法の適用申請した浦島海客や菊南観光ホテルの事業再生など、地場企業の再生やM&Aを手がけた。

一方、ベンチャー支援も積極的で、中小企業基盤整備機構と九電工の出資によるベンチャー育成ファンド「チャレンジ九州・中小

リーマンブラザーズから転身 不動産ファンド組成へ

国内で活躍している外資系金融機関の中でも横綱級の存在感を發揮しているのがゴールドマン・サックスグループやモルガン・ス

タンレグループなどだが、こうした金融コングロマリットと肩を並べているのがリーマンブラザーズ。米国ニューヨークに本拠地を置く投資銀行グループで、通称「ホリエモン率いるライブドア」に対してMSCB(転換社債型新株予約権付き社債)を発行したことで

ファンドであるCIGが福岡地所に対して買収を持ちかけており、榎本会長も売却かそれとも福岡リーートの立ち上げか一瞬、ためらったとされる。だが、松尾氏のリーマン時代を知る榎本会長は結局、同氏にリート立ち上げを託した。榎本氏の松尾氏評は、「外見は日本人、考え方は外人」だった。榎本氏に不動産投資信託の立ち上げを任せられた松尾氏は05年、見事に九州地域限定の不動産投資ファンドを設立した。福岡リートを軌道に乗せた同氏は昨年6月で福岡リアルティを去り、今度はプライベート不動産投資ファンドを運営する玄海キャピタルを設立した。ちなみに、同社のスタッフには、シテイバンク、サーベラス、JPモルガンなど名だたる外資系金融機関の出身者が多い。

長銀、シテイバンクを経 地元版投資銀行を設立

地方都市に外資系金融機関がブランチを持つことは極めて異例で、福岡市内においても店舗があるのは、三菱UFJメリリンチPB証券と、先日福岡市天神地区に九州第一号店を出店した東京ス



ドーガン・アドバイザーズ 森大介社長

り、早ければ今春にも運用を開始した意向。「資金の出し手となる投資家の反応はい(一)松尾社長と手ごたえを感じている。

企業がなければファンドの運用を行っている。昨年、事務所移転を機に、社名をドーガン・アドバイザーズに変更した。由来は「九州弁のどがんですか?」(森社長。金融と不動産を両軸に 投資銀行業務を展開

金融と不動産を両軸に 投資銀行業務を展開

外資流の手法を地方の言葉で翻訳、実践する外資なふたり。今後も同社で連携を図りながら独自の事業展開をしていく方針だが、まず松尾社長率いる玄海キャピタルでは、すでに2号ファンドの組成準備に入っており、

「投資家の資金を集めることは、結果的に福岡という街をPRすること」と考えている同氏。「福岡という街は、まだまだ過小評価されている。フクオカという都市が持っている魅力をもっと世界に向けて発信すべき」とフクオカ宣伝隊を自任、リスクマネーを引き入れる。そうして集まった資金を元に、「開発型の不動産投資や、不動産会社への投資、M&Aなど不動産を中心としたさまざまなビジネスを展開したい」という。

一方、ドーガン・アドバイザーズは、本格的なバイアウトファンドを立ち上げた。地元企業の事業承継支援に特化したユニークなファンドで、中小企業基盤整備機構のほか地銀5行などが約50億を拠出した。同時に、産業再生機構で事業再生や企業買収を手がけた人材を確保した。森社長は「地場企業の中には、事業承継の問題などを抱えている企業も多いが、大手の投資銀行を含む金融機関ではとても手が回らず、たまたまになっっているのが現状。当社の事業再生のノウハウをM&Aなどに生かしていきたい」と話している。地域へのこだわりと外資流の合理性を内包する希有な存在である両者。今後の活躍ぶりに注目したい。