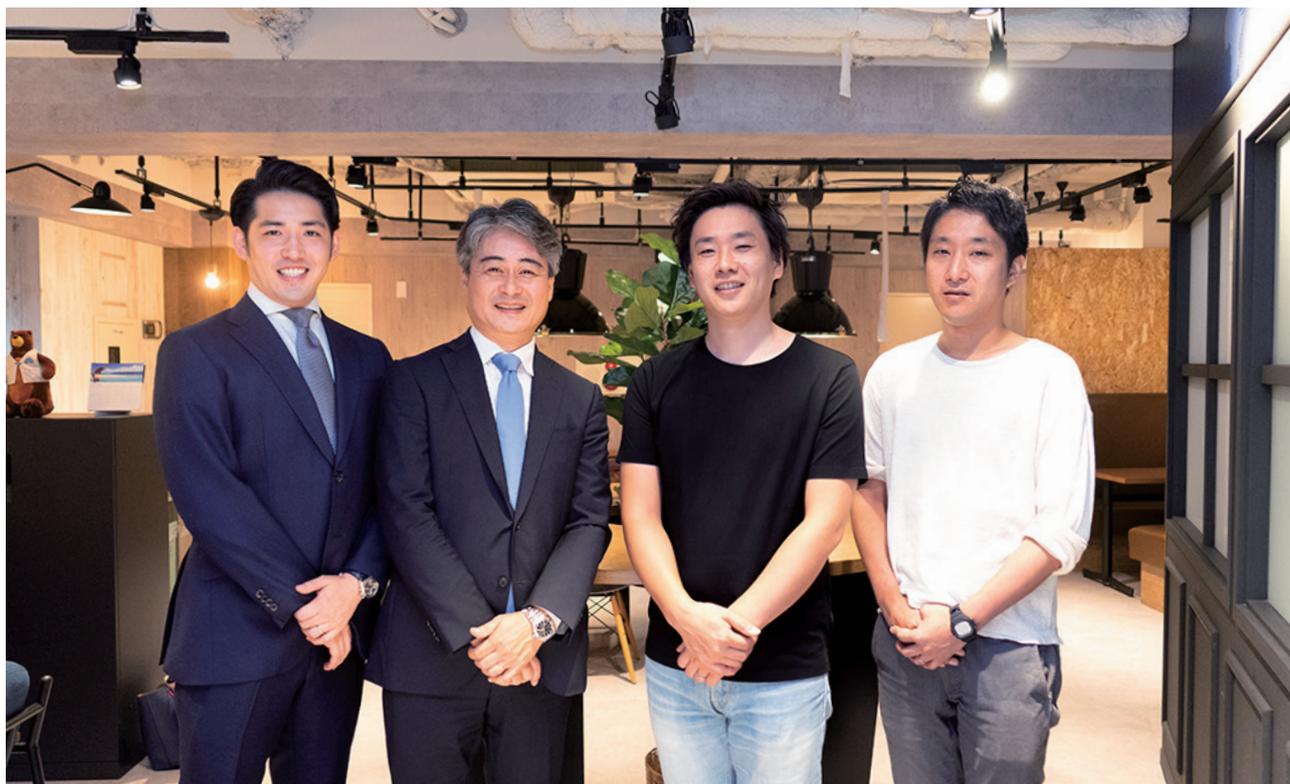


【FUNDBOOK 事例紹介】

Earth Technology×CLSA キャピタルパートナーズジャパン（2020年4月30日譲渡成立）

経営者としてさらなる成長を、M&Aで新たなステージへ



右から能代 達也氏（Earth Technology 株式会社 代表取締役）、谷川 昭雄氏（Earth Technology 株式会社 元代表）、中 俊二氏（CLSA キャピタルパートナーズジャパン株式会社 マネージングディレクター）、黒澤 成樹氏（CLSA キャピタルパートナーズジャパン株式会社 アナリスト）



譲渡企業：Earth Technology 株式会社

設立：2013年

事業内容：コンピューター機器及び、ソフトウェアの開発・販売、情報処理及び  
情報提供サービス

URL：<https://www.tech-earth.co.jp/>



譲受企業：CLSA キャピタルパートナーズジャパン株式会社

設立：2006年

事業内容：投資運用業

URL：<http://www.clsacapital.com/fund-sunrise-people-japanese.html>

「英語 ×IT でビジネスを加速する」をテーマに掲げ、2013 年に Earth Technology 株式会社を設立した元代表の谷川昭雄氏。語学力のある IT 未経験者にエンジニア教育を実施し、グローバルプロジェクトにアサイン。約 300 名のバイリンガルエンジニアが在籍する SES 事業を展開してきました。

毎年、対前年比 140~150%ペースで売上高を伸ばし、将来的には上場も視野に入れ始めた 2020 年 4 月。FUNDBOOK を通じて CLSA キャピタルパートナーズジャパン株式会社へ株式譲渡を行いました。

「経営者としての成長」と「組織としてのさらなるステップアップ」を見据えての大きな決断でした。「経営者としての理想を追求する上で M&A は最善の選択肢だった」と振り返る谷川氏。M&A が持つ新しい可能性について、Earth Technology 株式会社現社長の能代達也氏、CLSA キャピタルパートナーズジャパン株式会社（以下：CLSA キャピタルパートナーズ）マネージングディレクターの中俊二氏、アナリストの黒澤成樹氏を交えて、お話を伺いました。

## 経営者である自分を成長させるために「会社を託す」という選択

—M&A を検討されたのは、いつ頃からだったのでしょうか？



谷川氏：2019 年 2 月頃、FUNDBOOK をはじめ、いくつかの M&A 仲介会社からご提案をいただきました。当初はすぐに進める気持ちはなく、選択肢の一つとして知っておこうという感覚で話を聞くことにしたんです。

複数あった M&A 仲介会社から FUNDBOOK に興味を持ったのは、アドバイザーの方に泰然とした印象を感じたためです。他の仲介会社からは電話が頻繁にかかってきたのですが、FUNDBOOK からの連絡は数えるほどしかなく拍子抜けするほどでした。私も営業職

出身なので、こちらのタイミングを待っていているのだと伝わってきました。お任せするなら相手を想えるゆとりのある方がいいと考え、11 月頃に改めて「前向きに M&A を検討したい」とこちらからご連絡をしたんです。

—本格的に M&A に向けて動き出したときの心境を教えてください。

谷川氏：会社の成長率を担保しつつ組織を拡大させ、さらには上場を実現することを見据えたときに、経営者としての経験不足は否めませんでした。

この会社に関わる人たちの将来を「この人になら」と思える人に託し、私は新たに経営者としての勉強ができるフィールドに身を置きたいと考えるようになっていきました。それは決して諦めではなく、私が経営者としての理想を追求する上で最善の選択だと思ったのです。

そんな複雑な想いにもアドバイザーの方は寄り添いながら進めてくださり非常にありがたかったです。上場を視野に入れた譲渡先ということで、投資ファンドを中心にご紹介いただき、その中で CLSA キャピタルパートナーズさ

んとの出会いがありました。

これまでも中堅優良企業を中心に資金、経営人材、IPO のノウハウの支援を行ってきたこと、そして実際に投資先であるベイカレント・コンサルティング株式会社（IT コンサル事業）が東証一部上場を果たしていることなど、心強い情報はもちろんのこと、何よりもお会いしたときの中さんの人柄が「この人なら」と素直に思うことができました。

### —CLSA キャピタルパートナーズ様から見た Earth Technology 様の魅力を教えてください。



中氏：「成長性」と「安定性」です。まずは、これまで対前年比 140～150%のペースで売上高を拡大させ、順調に成長を続けてきた実績。そして「英語 ×IT」という人材の需要は、今後も安定して推移するものと考えています。

新型コロナウイルスの影響で、ほとんどの業態は影響を受けましたが、Earth Technology さんのエンジニアは派遣契約期間が満了しても、ほとんどが継続して更新されています。今後、さらに社会がデジタル化して

いくことは明らかですし、コロナ禍が落ち着けばさらに急成長を見せてくれることでしょう。

我々は、投資ファンドなので常に投資先を探しております。FUNDBOOK のアドバイザーの方から Earth Technology さんのお話を聞いた瞬間、ベイカレント・コンサルティングをご支援したときのノウハウが活用できると確信しました。ベイカレント・コンサルティングもずっと成長していた会社ですが、我々が投資したことでさらに成長曲線の角度を上げられました。ですので、Earth Technology さんについても、もっといい会社にしていくことができると思い「すぐにやりましょう」とお返事を差し上げ、2019 年末に谷川さん、能代さんとのご挨拶が叶いました。

## この M&A が「いい選択だった」と言える、それぞれの未来に向かって

### —成約後、どのような変化がありましたか？

黒澤氏：能代さんが谷川さんに代わって社長に就任し、上場を見据えた体制を整えているところです。当社では投資をしてから 100 日間で管理部門の組織作り、月次活動報告などの経営状況をモニタリングできる体制作りは優先順位を上げて取り組んでいます。今後は「英語 ×IT」の主力事業に加えて、2019 年 7 月よりセールスフォース・ドットコムからコンサルティングパートナーとして認定されたセールスフォース事業を第二の事業として伸ばしていく予定です。





能代氏：経営課題でもあった、優秀なバイリンガルエンジニアの定着についても、長く活躍できるイメージが持てるようなキャリアパスの整備も……

より詳細なインタビュー内容は、  
[株式会社 FUNDBOOK の公式サイト](#)よりご覧いただけます。