

Company Profile

NEWOLD CAPITAL




1 会社概要

2 事業紹介

NEWOLD M&A / NEWOLD Asia / NEWOLD Agent / NEWOLD Exparts

3 Appendix

予測不可能な時代の経営パートナー

■ 商号	株式会社NEWOLD CAPITAL
■ 拠点	<p>東京本社 〒150-0002 東京都渋谷区渋谷二丁目11番5号 クロスオフィス渋谷メディア5-C</p> <p>福岡支社 〒810-0001 福岡県福岡市中央区天神四丁目3番8号 ミーナ天神8階</p>
■ 設立	2022年6月10日
■ 資本金	3億円（資本準備金を含む）
■ 事業内容	<p>M&A実行支援事業 経営幹部人材紹介事業 エキスパート活用ソリューション事業 (PMI・IPO・社外役員紹介等) 東南アジアM&A・進出支援事業</p>
■ 代表者	代表取締役CEO 栗原 弘行
■ 従業員数	103名（2026年4月時点）
■ 加入団体	 M&A支援機関協会
■ 有料職業紹介事業	許可番号：13-ユ-314689
■ プライバシーマーク	登録番号：19001712（01）



私たちの志

「企業・人・地域」の成長を実現し、
次世代の幸せを増やす

ロゴに込めた思い



社名「NEWOLD」には
温故知新の思いが込められています。

過去の知恵を大事にしながら、
新しい未来を切り拓く思いをロゴで
表現しました。

山・ビル・アーチが重なる姿には
温故知新の精神と、成長支援を担う
私たちの決意を示しています。





代表取締役CEO 栗原 弘行

三重県桑名市出身。
慶應義塾大学卒業後、大手証券会社を経て2008年に(株)日本M&Aセンターへ入社。多くのM&Aを成約へ導き、
上席執行役員として最大規模の事業部を牽引。
「NEWOLD」を通じてM&A業界をアップデートすべく、
2022年6月に創業。



取締役COO 塚田 壮一郎

長野県長野市出身。
東洋大学卒業後、税理士法人成迫会計事務所、(株)ジェイエ
イシーリクルートメント、(株)日本M&Aセンター兼サーチ
ファンド・ジャパンの取締役を経て、当社創業。ワンス
トップで企業変革や成長戦略のご支援ができる会社を作り
たいと考え、2022年6月に当社を共同創業。



取締役CSO 大野 智明

秋田県雄勝郡出身。
東京農業大学卒業後、国分グループ本社(株)、アビームコ
ンサルティング(株)、(株)日本M&Aセンターを経て、当社。
戦略コンサルの経験を活かし、成長戦略や事業計画策定
を強みに中小・中堅企業の成長戦略型M&Aの豊富な経
験を持つ。



取締役CQO 公認会計士・税理士 岩木 保樹

愛知県名古屋市出身。
京都大学卒業後、監査法人トーマツ、(株)日本M&Aセン
ターを経て、当社。M&Aに特化した専門家として、累計
1,000件のディールに関与。最適なスキーム設計、論点对
応、バリュエーション、DD業務等、常に最前線の現場で
活躍する公認会計士・税理士。



取締役CFO 富田 誠

東京都練馬区出身。
法政大学卒業後、あずさ監査法人、日本取引所自主規制法
人(上場審査部)、(株)WillSmartを経て当社。IPOの専門
知識に加え、事業会社でコーポレート・IPO責任者として
上場を経験し、上場後はIRにも従事。実務と理論の両面に
通じた専門家として活躍。公認会計士。



上席執行役員 河田 寛

山梨県韮崎市出身。
中央大学卒業後、政府系金融機関、(株)日本M&Aセン
ターを経て、当社。ファイナンスをはじめとした金融知
識を活かし、中小中堅企業の譲渡を検討されているオー
ナーを中心に数多くのM&Aを成約。建設・製造・サー
ビス分野では特に豊富な経験を持つ。



上席執行役員CPO 森山 泰史

長野県長野市出身。
地元の上場建設機械メーカー、(株)ROBOT PAYMENTを経
て、当社。前職では、執行役員として営業、新規事業責任
者、事業部長、営業部長、セールスインーブルメント部署
の立ち上げ、IPOを経験。現在は、生産性・労働効率を高
め売上・利益を最大化していくミッションを担う。



執行役員 Exparts事業責任者 許田 千晶

東京都小金井市出身。
リクルートグループで営業約10年の後、(株)サーキュレー
ションの創業期にジョイン。プロシエリング事業の立ち
上げと拡大に寄与したのち、大手企業で新規事業立ち上げ、
老舗企業でリブランディングとV字回復とプロシエリン
グ事業そのものの価値向上に従事。他にも、社外取締役な
ど企業価値向上に多方面から関わる。

複数のアプローチで貴社の経営課題に向き合った成長支援を提供

経営幹部人材紹介

企業変革を担う キーパーソンの採用支援

連続的なM&Aを推進する責任者から次期後継者やCxOクラスまで、経営課題に応じた最適な人材をご紹介します

エキスパート活用ソリューション

今すぐ経営課題を解決する エキスパート活用

解決すべき経営課題を特定したうえで、エキスパートをアサイン課題の即時解決と組織強化に寄与

PMIparts

IPOparts

Boardparts

M&A実行支援

継ぐだけでなく伸ばすことを 目的とした成長戦略型M&A

業種特化の専門性を基盤に、初期段階からPMIや事業計画まで最適なM&A戦略をご提供

東南アジアM&A・進出支援

進出から成長までを実現する クロスボーダー戦略支援

日本企業のクロスボーダーM&A・人材支援を、現地パートナーとの連携により、持続的な事業成長まで一貫して支援



成長実現



成長戦略型のM&A実行支援

経営課題から“どこに向かいだれと組むか”徹底的に向き合うM&A実行支援

NEWOLD M&Aとは

「継ぐ」だけでなく
「伸ばすこと」を目的とした
成長戦略型M&A

■ 特徴

2年連続
『日経業界地図』に掲載



01
豊富なノウハウと
支援実績

弊社成約実績 | 専門家支援実績

設立3年で
約**100**件 | **1,000**件超

豊富な知見で質の高いM&A支援

02
業界精通の
アドバイザーが担当

業界専門のアドバイザーが在籍し、
業界動向や特徴を踏まえて支援

03
お客様紹介による
成約数の多さ

5組に1組

お客様の満足度が
高いからこそ生まれる信頼

プレM&AからPMI / ロールアップまで一貫した支援を実現

プレM&A

ソーシング

エグゼキューション

PMI / ロールアップ

譲渡企業

プレM&A

M&A戦略策定

M&A実行前設計

企業成長や事業承継等、
目的を実現するための
戦略策定に伴走

M&Aアドバイザー

仲介・FA

成功するM&Aの実行に向けて、
M&Aプロセスの全てをご支援



企業変革に伴う
キーマン採用

譲受企業

ストラテジック アプローチ

戦略的な譲受支援

M&A要件定義

ターゲットリスト設計

アプローチ実施

シナジー具現化 etc.

「計画だけ」で終わらせず、実行まで徹底支援



東南アジア進出から成長までを実現する
クロスボーダー戦略支援

PMIparts

統合プロセスの状況に応じた
PMIエキスパート選定・紹介

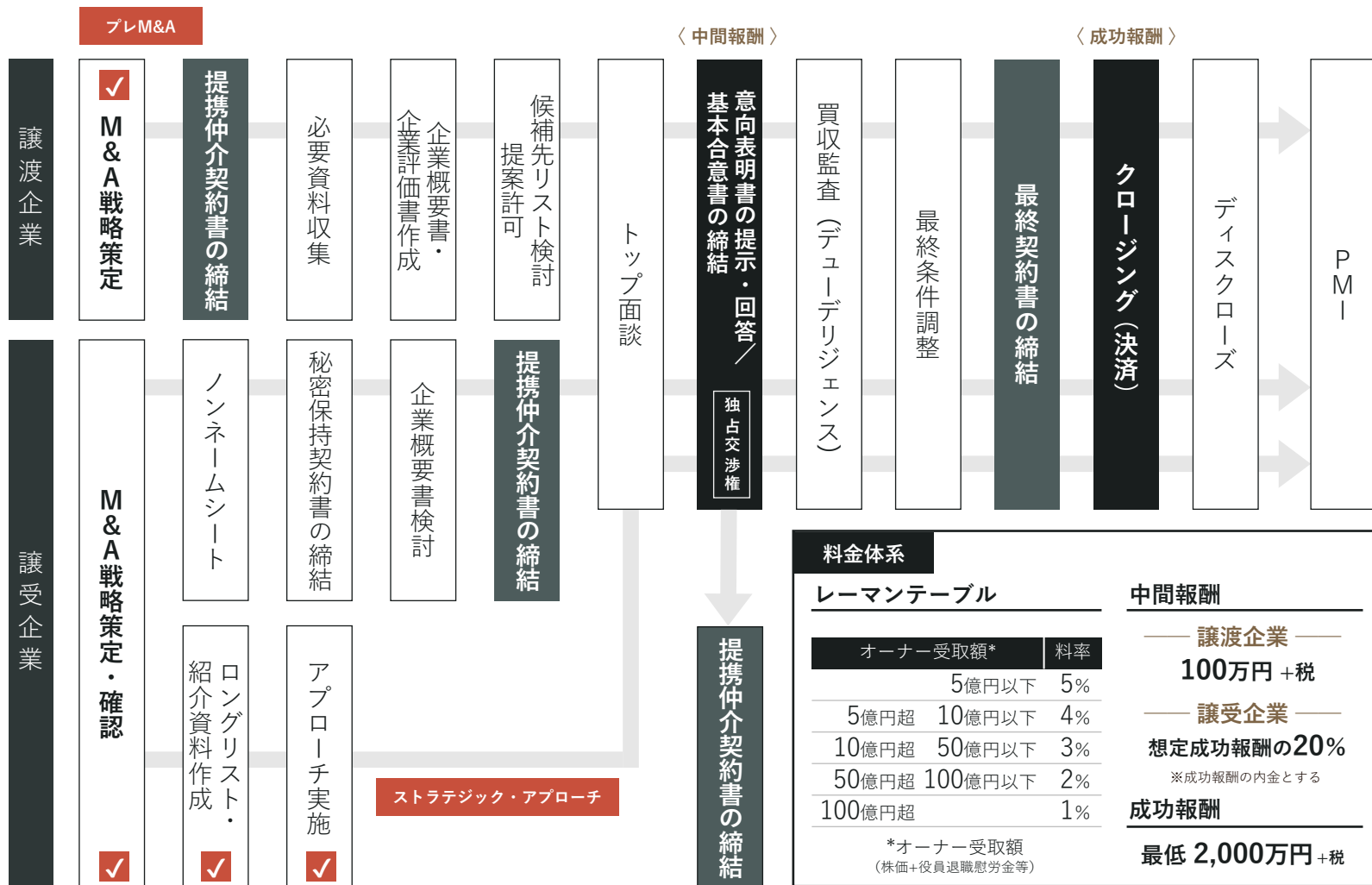
選任されたエキスパートが
企業と共に実務の最前線で
PMIの実務支援

エキスパート活用ソリューション



M&Aの戦略策定・DD等、それぞれのフェーズにおけるエキスパート支援

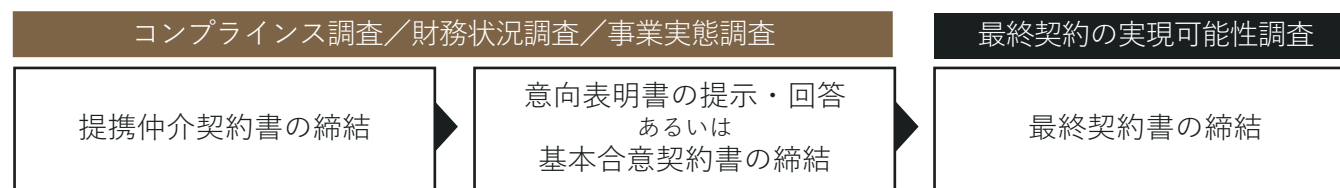
M&A戦略の策定から実行までのプロセスを最高品質で提供



お客様に対してより信頼性の高いM&Aサポートを実現する取り組み

不適切な譲り受け側を最大限排除する観点から、
M&Aガイドラインを踏まえた独自の調査をしています。

- 調査結果については、全てのお客様に対して説明責任を果たし、透明性を持ってご提供しています。
- リスク要因に関する事項については、定期的な組織内会議を通じて慎重に協議を行い、専門家として最適なアドバイスを提供できる体制を構築しています。



調査項目	調査内容	調査方法
コンプライアンス	<ul style="list-style-type: none"> 反社会的勢力への該当性 M&Aに関するトラブルの有無 など 	外部DBを活用した調査
財務状況	<ul style="list-style-type: none"> 債務超過・赤字でないか 現預金の額 M&Aを実施できる財務状況にあるか など 	譲受側の財務諸表の確認
事業実態	<ul style="list-style-type: none"> 事業実態があるか 依頼者が代表者または役員として登記されているか など 	商業登記簿の確認 事業所の訪問 など
最終契約の実現可能性	(銀行借入を予定している場合) 金融機関との調整状況	譲受側へのヒアリング



東南アジア M&A ・ 進出支援

海外M&Aのニーズと実務をつなぐ、強力なパートナーシップ



アジア各国の現地ネットワークを活かしたソーシング

※ 海外M&A支援では、現地専門家との連携費用やクロスボーダー特有の調査・契約対応が必要となるため、国内M&Aとは報酬体系が異なる設定となります。

■ Asia M&A Success Partners 概要

東南アジアM&Aを通じて日本の未来を創る

多数の海外M&Aサポート実績の知見をもとに、日本企業の海外M&Aについて、初期検討段階からM&A実施、実施後のPMI・事業運営まで伴走するサービスを提供

■ 商号	Asia M&A Success Partners Pte Ltd
■ 住所	78 Shenton Way, #20-03, Singapore 079120
■ 設立	2025年5月7日
■ 資本金	25百万円
■ 代表	井上 諒一





企業変革に伴うキーマン採用

企業変革に伴う経営幹部人材の採用支援で成長実現に寄与

[企業]

新規事業や変革プロジェクトの
経営幹部採用の実現



[人]

経営幹部を目指したい
候補者の支援



[地域]

Uターン・Iターン希望の
人材採用を通じた地方創生の実現



■ 特徴

01

M&A実行支援を母体とした
独自ネットワーク

- 投資銀行・PEファンド・事業会社・専門家層など、多様なネットワークを構築
- 成長戦略に即した精度の高いマッチングを実現

02

世に出ていない求人が多い
チャレンジングなポジション

- 企業の経営課題からアプローチし、M&Aや経営変革の中核を担うポジションを扱う
- 外部には出回らない独自案件へのアクセスが可能

03

業界専門チームが
質の高い情報提供

- クライアントの企業戦略を理解することを最重要と捉え、業界に精通した専門家が在籍
- 経営・事業戦略、組織などを求職者に提供し、入社後のミスマッチを防ぐ

候補者と直接面談しているパートナーがサポート

■ サービスの流れ

01



求人者の申込み
契約締結

02



候補者のご紹介

03



面接・選考

04



内定・入社

05



アフターフォロー

■ 料金体系

想定年収 × 40%

または

250 万円

いずれか高い方の金額

- 月次給与の12か月分、通勤費や残業手当等の変動費分を除く、全ての諸手当および賞与・一時金・サインオンボーナスを含みます。
- 委任契約、準委任契約、請負契約、その他の契約についても、これに準じて年収を算出するものとします。



エキスパート活用で今すぐ課題解決

エキスパートを活用したプロジェクトを通じて経営課題をスピーディー且つ確実に解決

■ プロジェクトモデル



■ 特徴

01

経営課題の解像度が上がる

- ベテランコンサルタントが、豊富な経験や事例を活かして壁打ちディスカッションを実施
- 表面的なヒアリングでは得られない気づきで、経営課題の解像度を向上

02

経営課題解決のスピード感

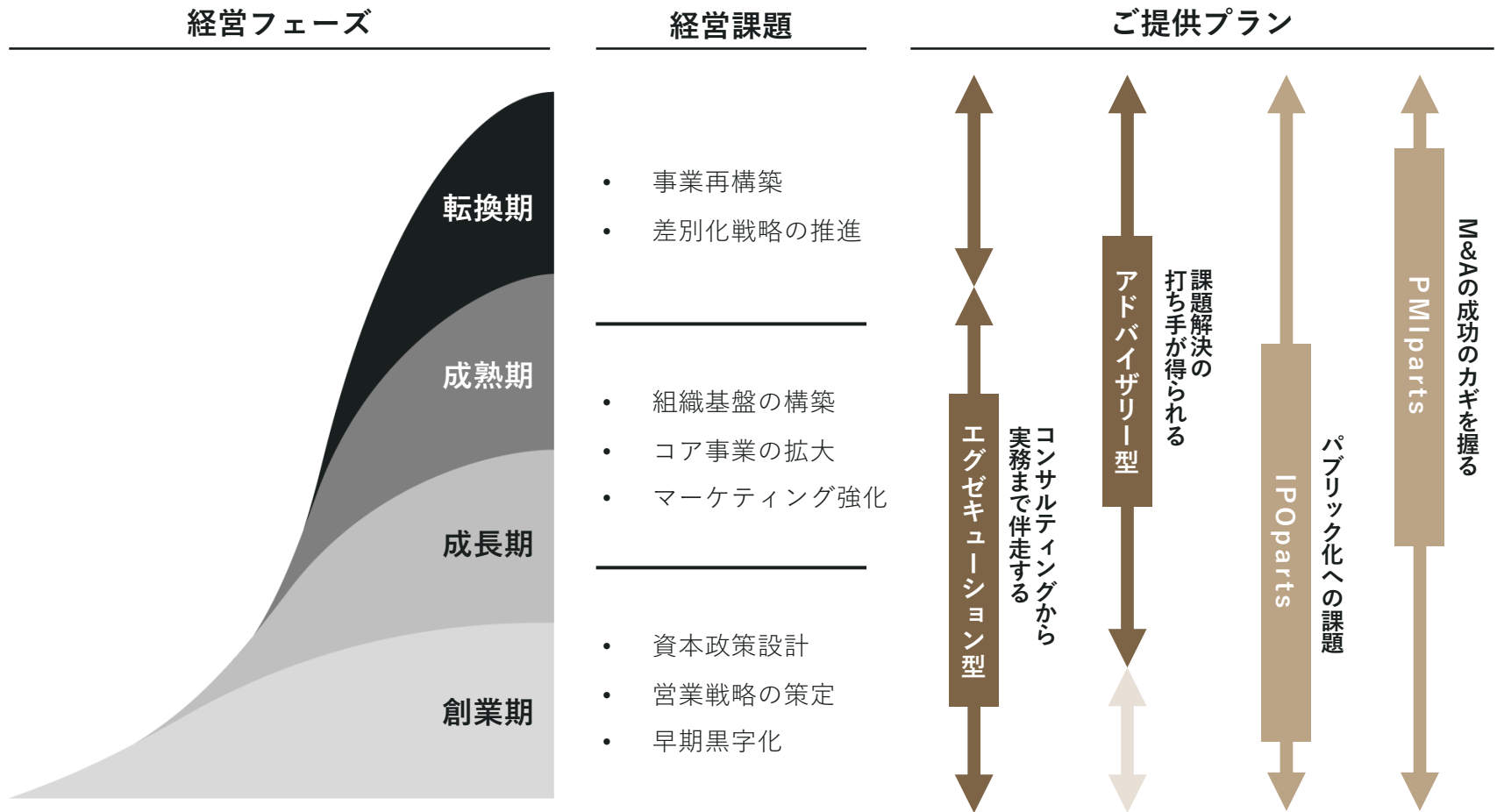
- 実務まで可能なエキスパートの活用で、課題解決までのスピードを大幅に短縮
- 予算・期限・現状などのプラン（単発・1か月単位可）を即時に実行可能

03

組織強化に繋がる支援

- 企業様・エキスパート・弊社が連動し、一体となって課題解決のプロセスにコミット
- 企業理念をベースに独自性を担保した支援で、持続可能な内製化を実現

フェーズごとの経営課題に合わせた最適なプランをご提案します



CASE 01 子会社増による経理財務フローの再構築と新システム導入

- 支援内容 経理・財務
- 業界 不動産
- エリア 東京

創業期 成長期 成熟期 転換期

経営課題

M&Aにより子会社が5社に拡大し、**会計フローとシステムの不統一による経理業務の分散**が発生。
HD体制移行を見据え、グループ横断での経理フロー再構築が必要に

エキスパート

- # システム導入実績
- # 内部統制
- # 業界経験



3カ月間

解決

※合計3ヵ月 平均85万円/月

Phase01 ▶1カ月目(週3日) ▶105万円/月

5社それぞれの経理フローを確認・整理し、**刷新イメージをメンバーと決定**

Phase02 ▶2-3カ月目(週2日) ▶75万円/月

通常の作業に刷新作業を組み込み刷新を実行し、**最適なシステム導入で統合課題を解決。**

CASE 02 事業承継を見据えた人事制度・報酬設計支援

- 支援内容 人事
- 業界 製造
- エリア 関西

創業期 成長期 成熟期 転換期

経営課題

承継先は未定だが、数年後に承継を見据える中、**人事制度は慣習やオーナーの判断が拠り所**。中度採用も重なり全体統制が崩れてしまっている。
明確な基準をもって、承継後の混乱防止と、成長しやすい状態にしたい。

エキスパート

- # 業界経験
- # 労務含む人事経験
- # 報酬設計



3カ月間

解決

※契約満了後もスポットでご相談あり

▶3カ月間(月2日) ▶25万円/月

- ・カルチャーや現状を丁寧に理解したうえで、**変更の要否そのものから整理。**
- ・人事制度・報酬設計まで含めた支援に加え、導入・運用面を通し**経営者の良きメンター**としても伴走

CASE 03 営業の仕組み化から実行プロセスの支援

- 支援内容 営業
- 業界 ヘルスケア
- エリア 東京

創業期 成長期 成熟期 転換期

経営課題

10名規模の営業組織を有するものの、**若手中心でマネジメント経験やそもそも営業経験が浅く、売上に伸び悩む**。予算設計・KPI設計を含む
営業の仕組みも戦略も未整備の状況。
現状打開と来期予算の根拠が欲しい。

エキスパート

- # 営業組織強化
- # KPI設計
- # 1on1



4カ月間

解決

▶4カ月間(月1日) ▶45万円/月

- Phase01 プレイングマネージャー2名からヒアリング
- Phase02 営業プロセスの型化と最適なKPIの設計
- Phase03 実行フェーズにおけるMgr2名の伴走支援
- Phase04 来期予算計画への反映・**経営計画の指針に**

Appendix

ご成約後、お預かりした成功報酬の一部を“未来のための再投資”に

■ THANKS by NEWOLD の取り組み

お客様からいただいた報酬の一部を、地域や教育機関等に再配分することで、未来へと繋ぐ取り組みを実施しています。



■ 掲載情報



■ 未来への投資先（一部抜粋）

<p>静岡県御殿場市</p> <hr/> <p>富士山眺望地保全活用プロジェクト</p> <p># 地域の未来</p>	<p>こども食堂支援センター むすびえ</p> <hr/> <p>こども食堂支援プロジェクト</p> <p># 次世代の未来</p>	<p>法政大学</p> <hr/> <p>リーディング・ユニバーシティ法政募金</p> <p># 次世代の未来</p>
---	--	---

企業の成長戦略・M&Aに関するコンテンツを展開

■ NEWOLD ABLE (M&A教育研修コンテンツ)



eラーニング

M&A実務特化の内容を
5分のアニメーションで
100本近く収録

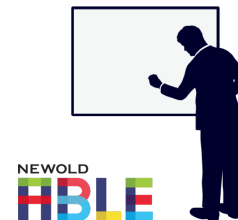
[完全無料]



M&A辞書

M&Aで役に立つ
ノウハウを
検索式Q&Aで提供

[完全無料]

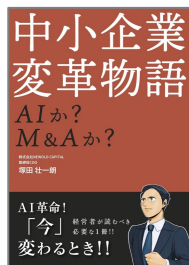


M&Aリアル研修

譲受検討からPMIまで
実践に役立つM&A研修
を柔軟に設計

[オーダーメイド設計]

■ 書籍



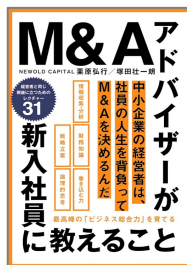
中小企業変革物語
AIか? M&Aか?

[著者] 著: 塚田 壮一郎
イラスト: 南波 くわしく

[発行] ラーニングス

[発売] 星雲社

[定価] 1,650円 (税込)



M&Aアドバイザーが
新入社員に教えること
最高峰の「ビジネス総合力」を育てる

[著者] 栗原 弘行・塚田 壮一郎

[発行] クロスメディア・パブリッシング

[発売] インプレス

[定価] 1,628円 (税込)



問いと経営
中小企業経営におけるAI入門
Kindle版

[著者] 塚田 壮一郎

[発行] NEWOLD CAPITAL

[定価] 550円 (税込)

■ NEWOLD Magazine

当社HPにて経営や成長戦略に関する
コラムを公開中



■ YouTube

人材採用、M&A事例、業界動向など
多岐にわたる経営情報を配信中





NEWOLD CAPITAL

