

M&A



M&A 日本M&Aセンター M&A Vol.53 2018.8.31

発行所／株式会社日本M&Aセンター 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-8-2 鉄錆ビルディング24階
発行人／分林 保弘 編集人／飯野一宏

第6回M&Aバンクオブザイヤー
表彰式開催

全国各地で事業承継セミナー(6~7月)を開催、約7,000名の申込!
M&A成功ファイル46 ダートフリーク様&ディトナ様
～戦略的なグループ化を目指すPMIが、社員のレベルアップにつながる～

<https://www.nihon-ma.co.jp/>



第6回“M&Aバンクオブザイヤー”表彰式のご報告～地方銀行の役員様を中心に48行107名が集結～

バンクオブザイヤーの栄誉は滋賀銀行様に！

日本M&Aセンターは、2018年6月5日(火)帝国ホテル東京にて「第6回M&Aバンクオブザイヤー表彰式」をプレミアム全国金融M&A研究会として開催しました。提携地方銀行の役員・部長様を中心に48行107名の方々にご参加いただきました。



全国の地方銀行48行のみなさま

<M&Aバンクオブザイヤー表彰式 受賞行のご紹介>

賞名	受賞銀行名			
バンクオブザイヤー	滋賀銀行様 (滋賀県)			
バンカーオブザイヤー	北陸銀行 コンサルティング営業部 調査役 磯部 正樹様 (富山県)			
ディールオブザイヤー	東 常陽銀行様 (茨城県)	西 広島銀行様 (広島県)		
地域貢献大賞	北海道銀行様 (北海道) 千葉興業銀行様 (千葉県) 北陸銀行様 (富山県) 大垣共立銀行様 (岐阜県) 滋賀銀行様 (滋賀県) 四国銀行様 (高知県) 宮崎銀行様 (宮崎県)			
特別賞	コンサルティング:七十七銀行様 (宮城県) 生産性向上:東邦銀行様 (福島県) 戦略的人材活用:十六銀行様 (岐阜県) 地域貢献:山陰合同銀行様 (島根県)			
情報開発大賞	東 岩手銀行様 (岩手県)	西 北陸銀行様 (富山県)		



表彰式当日には、受賞行の皆様による昼食会を開催しました。
当社の成約式の取り組みなどを社長三宅よりご説明させていただきました。
昼食会には、当日司会を務めていただきました経済キャスターの江連裕子様も
ご出席いただき、和やかな雰囲気の中、各行交流の場となりました。

<江連 裕子様 略歴>

セント・フォース所属 経済キャスター。

TBSニュースバード、フジテレビ経済部専属経済リポーター、テレビ東京モーニングサテライト お天気キャスター、KPMG税理士法人を経て日経CNBCでメインキャスターを9年間担当し1,000名を超える経営者をインタビュー。テレビ東京E-morning、Mプラス11でマーケットキャスター、ラジオ日経の経済番組も多数担当。企業IR誌、新聞、経済誌等での経営者、教授インタビューに加えてセミナー司会、モデルターとしても活躍。現在は、ラジオNIKKEI「ザ・マネー」レギュラー、専修大学アナウンサー講座講師、株式会社グルメ杵屋社外取締役、エヌネットワークス社外取締役。



バンクオブザイヤー 滋賀銀行様



滋賀銀行
取締役頭取
営業統轄部 執行役員
営業統轄部長
営業統轄部 調査役
営業統轄部 調査役
営業統轄部
営業統轄部

高橋 祥二郎 様 (中央)
堀内 勝美 様 (右から3番目)
青木 将法 様 (右から2番目)
野崎 繁裕 様 (左から2番目)
吉田 彰 様 (左)
伊庭 佳成 様 (右)

バンクオブザイヤー受賞の滋賀銀行高橋頭取よりお喜びのコメントをいただきました



多くのM&Aを成約いただいたお取引先の皆様、日本M&Aセンターの皆様、成約に導いた滋賀銀行M&Aチームに感謝いたします。
事業承継問題は地域社会全体の課題もあります。滋賀銀行は、さらに社会の課題解決型ビジネスに注力し、ファーストコミュニケーションバンクを目指して頑張っていきたいと思います。

<滋賀銀行様 バンクオブザイヤー受賞理由>

滋賀銀行様は、早くから、地域企業の事業承継及びM&Aニーズに着目され、組織体制を整え、各営業部店への啓蒙活動及び情報開発に尽力されてきました。それにより、多くの地域企業からの情報開発に成功し、課題解決に貢献をされております。また、今期は、更に幅広いM&Aの可能性を地域企業へ発信するため、大規模なセミナーも企画され、地域企業の課題解決のための情報発信を継続される予定です。この取り組みから、地域金融機関様として期待される、地域活性化に向けた活動を継続され、益々のご活躍が期待されます。

バンカーオブザイヤー 北陸銀行 磯部調査役



北陸銀行
取締役 専務執行役員
コンサルティング営業部 担当部長
コンサルティング営業部 調査役
コンサルティング営業部 主査
コンサルティング営業部 主任

吉田 剛 様 (右から2番目)
木田 弘誠 様 (左から2番目)
磯部 正樹 様 (右から3番目)
永江 雄一 様 (左)
布本 翔太 様 (右)

ディールオブザイヤー 東 常陽銀行様



(右)
常陽銀行
常務執行役員 営業推進部長
野崎 潔 様



(右)
広島銀行
取締役 専務執行役員
廣田 亨 様

28のメディア掲載がありました

多くのメディアが出席し、28のメディア掲載がありました
(2018年7月1日現在)。

また、当社は2018年6月12日付の日本経済新聞にバンクオブザイヤーの開催報告を掲載しました。「中堅・中小企業の『経営課題』を解決し、『成長戦略』を支援するM&Aは、全国の地方銀行の皆様に支えられています」という当社社長三宅のメッセージと共に、受賞行のご紹介をさせていただきました。



～戦略的なグループ化を目指すPMIが、社員のレベルアップにつながる ダートフリーク様 × デイトナ様～

当社がお手伝いをして2017年にM&Aを実行された株式会社ダートフリーク様と株式会社デイトナ（JASDAQ上場）様。M&A後は日本M&Aセンターグループの株式会社日本CGパートナーズのPMIサービスを受け、両社の統合を進めてきました。M&AからPMIに至るまでの過程について、株式会社ダートフリーク代表取締役 諸橋勉様と株式会社デイトナ代表取締役社長 織田哲司様ならびに取締役 杉村靖彦様にお話を伺いました。

譲受企業
株式会社デイトナ（JASDAQ上場）
所在地：静岡県周智郡
業務内容：二輪アフターパーツ企画開発・卸売・小売 (主としてオンロードバイク)
売上高：約60億円(本件実行前の連結ベース)

譲渡企業
株式会社ダートフリーク
所在地：愛知県瀬戸市
業務内容：二輪アフターパーツ企画開発・卸売・小売 (主としてオフロードバイク)
売上高：約20億円

<2017年の成約式にて>

※M&A実行時

(左)
株式会社デイトナ
代表取締役社長
織田哲司様(右)
株式会社ダートフリーク
代表取締役
諸橋勉様

※職称は当時のもの

一株式会社ダートフリーク様のご紹介と、今回のM&Aの概要について教えてください。

諸橋 私は、建設設備会社・ゼネコンへの勤務を経て、1989年に株式会社ダートフリークを創業しました。二輪自動車アフターパーツ業界での経験がないところから異業種ながら趣味が高じて創業したので、当初から独自路線で歩んできました。

創業から30年近くが経ち、事業承継についても考えるようになっていました時に、日本M&Aセンターさんを通じて、デイトナ社からの資本提携の打診を受けました。我々の業界は、二つの市場に分類できるんですが、当社はオフロード、デイトナ社はオンロードと市場も住み分けができていたため、「面白そうだな」と感じましたね。

同業との資本提携による売上拡大ではなく、シナジーが見込まれるパートナーを求めて

一今回のM&Aは、買い手であるデイトナ社が日本M&Aセンターのコンサルティングサービス「プロアクティブサーチ」を活用されたことがはじまりでしたね。

織田 二輪自動車アフターパーツ業界は、バイク業界の動向に依存しています。東南アジアや南米では伸びている一方、国内市場に関しては縮小傾向が続き、当社の継続や成長スピードを考える上で、M&Aは重要なテーマとなっておりました。それは単なる同業との資本提携による売り上げ増加ではなく、シナジーが見込まれるパートナーであることが必須です。なので、オフロード市場において圧倒的なシェアをもつダートフリーク社に声をかけさせていただきました。

M&Aの全容がわかる会社が行うPMIなら、負担が少なく一番合理的に進められる

一そして2017年、無事にM&Aが成約しました。
M&A後のPMIについてはいかがですか？

杉村 M&Aはゴールではなくスタートです。当社はJASDAQに上場しておりますから、連結決算と内部統制という2点については期限が決まっており、早急に行う必要がありました。とはいえ、私たち管理部隊に余剰人員はいませんし、M&Aを経験してきたわけでもありません。外部の専門家を入れることでしっかり対策できればと思っていました。

そんなときに、日本M&AセンターのPMIサービス（日本CGパートナーズ）について聞きました。M&Aの最初のプロセスから携わり、経緯や諸橋社長の意向もよくわかっている日本M&Aセンターが行うPMIなら、負担が少なく一番合理的に進めていけると感じました。日本CGパートナーズの宮川さんから、両社を理解した上で素晴らしい提案をいただけたのでPMIもお願いすることにしました。

↑ダートフリーク社
商品一例外部の人が入るからこそわかる
合理化の気付き

諸橋 M&A後の統合については心配なこともあります。当社の経理を上場企業レベルまで引き上げないといけませんし、期限もあります。その点について、宮川さんが両社の間に入っていたことで非常にスムーズに進めていただけたと思います。

杉村 宮川さんに入ってもらったことで、決算対応ができるることはもちろんですが、業務のスリム化や合理化の可能性を感じることができました。従来の自分たちのやり方を変えることで、「こんな簡単にできるのか」という気付きは、外部の優秀な方に入っていただいて初めてわかることですね。これもPMIの効果なのかなと感じています。

内部統制を通じて
次世代のリーダーたちが変わり始めている

一最後に、PMIに取り組んでいる今、今後への期待について教えてください。

杉村 PMIはスピード感が非常に重要だと感じています。社員たちは通常業務を持っていますから、自分たちでやろうとしても、なかなか進まないのは仕方のないことです。そういう点でも、外部の専門家の力を借りてパッと進めていく効果は高いですね。

今後は、M&Aによるよりポジティブな変化を感じてもらうことで、社員の意識も変えていきたいです。

↑インタビューに応じる
(左)株式会社ダートフリーク 代表取締役 諸橋勉様
(右)株式会社デイトナ 取締役 杉村靖彦様

←社員を指導する諸橋様

諸橋 今は、内部統制について、次世代のリーダーたちを中心いてやっています。重要で必要不可欠なことが通常業務以外にこれを進めようとするとなかなか大変で、自分たちだけでは進みません。宮川さんが入っていただき、ある意味強制的に外部の力で進めていくことで推進力が確保できているという面もあると思います。

これまで私は独自路線でワンマン経営をしてきたので、社員たちが「自ら意見を出す」ことに慣れていないんですね。そして幹部もきちんと育っていないかった。自分たちだけの力で統合を始めていたら、デイトナ社はとても大変だったろうなと思います。

今、次世代のリーダーたちがPMIの様々な議論をし、自分で意見をどんどん出すようになっている一統合にむけた過程の動きの中で、「自分で考えて、提案して、実行して」という状況が増えていくので、マネジメントレベルを上げるいい訓練になっているかなと思います(笑)。そういう面でも、色々な部分で試行錯誤が始まりつつあるので、今後が楽しみです。



PMI担当者からのコメント

本件の中長期的な目標として、「次世代リーダーの育成」というテーマがありました。そこで、次世代リーダーたちが社内ルールについて主体的にディスカッションを行う場を設置しました。現在は子会社から親会社への月次業績報告制度を構築中です。今後は次世代リーダーたちが自部署だけでなく他部署ひいては全社の業績報告を行うことで、よりマネジメント意識を高められるような仕組みにできればと考えています。

PMIは異文化コミュニケーションです。両社それぞれの常識や立場が違うため、きちんとした対策をしていなければお互いの理解や思いやりの不足による組織間・個人間の摩擦が起こります。我々が両社間に入ることで、中立の立場から落としどころを見つけたり、緩衝材の役割を担うことができます。また、プロジェクトの旗振り役として、気の遣いすぎによる“何もしない”や、仕事が忙しいから“進まない”状況を回避し、スピーディな統合の実現に寄与することができます。

PMIを通じてM&Aを成功に導いていくよう、今後も邁進してまいります。

株式会社日本CGパートナーズ
取締役 宮川崇

全国各地で事業承継セミナー（6～7月）を開催

約7,000名のお申込みをいただき各地満員御礼となりました

当社は2018年6月～7月にかけて、全国各地 計23会場で事業承継セミナーを開催いたしました。延べ申込人数は約7,000名となり、多くのお客様に足を運んでいただきました。各会場の熱気をお伝えします。



中四国営業所開設記念 事業承継セミナー（中四国9会場）

山口	岡山	広島	松江	鳥取	高松	徳島	高知	松山
7/20 (金)	7/23 (月)	7/24 (火)	7/25 (水)	7/26 (木)	7/27 (金)	7/30 (月)	7/31 (火)	8/1 (水)

九州 事業承継セミナー（九州7会場）

大分	宮崎	熊本	佐賀	長崎	福岡	北九州
7/10 (火)	7/11 (水)	7/12 (木)	7/13 (金)	7/17 (火)	7/18 (水)	7/19 (木)

経営者のための特別講演（全国6会場）

大阪	郡山	名古屋	札幌	京都	東京
6/13 (水)	6/15 (金)	6/19 (火)	7/10 (火)	7/12 (木)	7/26 (木)

沖縄営業所開設記念 事業承継セミナー

那覇
7/9 (月)

当社関連書籍のご案内

当社社長三宅の書籍が発売予定です



9月上旬
発売予定

『後悔を残さない経営』
日本M&Aセンター 代表取締役社長 三宅卓 著

経営者に向けた、人生と家族、事業、財産をトータルに考えるための指南書。
会社経営者が、60歳になったら、考えるべきこと、やるべきこと、やってはいけないことを記した書籍です。

著者： 株式会社日本M&Aセンター 代表取締役社長 三宅卓
執筆協力： 株式会社事業承継ナビゲーター
出版社： あさ出版
定価： 本体1,600円(+税)

第1四半期成約件数は89組173件

“1日1組”的ペースで、多様な業種・広範な地域での成約となりました

2018年度第1四半期は89組173件のM&Aの成約を仲介することができました。これもひとえに皆様のご協力のおかげと感謝申し上げます。また今期6月～7月は左ページにあるように、事業承継セミナーを全国各地で開催し、4つのセミナーで約7,000名のお申込みいただきました。日本各地における事業承継問題の顕在化を感じるとともに、M&Aで一つでも多くの企業の存続と発展に努めていく所存です。

本年度はさらなる邁進を目指してまいります。今後ともよろしくお願ひ申し上げます。



日本M&Aセンター
代表取締役社長 三宅 卓

< 2018年度 第1四半期 成約実績一覧 >

譲渡企業 事業内容	地域	譲受け企業 事業内容	地域
1 食品製造	関東	食品製造	関東
2 印刷業	関東	印刷業	関東
3 烹業	関西	金属製品製造	関西
4 機械器具製造	関西	機械器具製造	関西
5 機械器具製造	東海・北陸	機械器具卸売	関西
6 受託開発ソフトウェア	関東	システム卸売	関東
7 受託開発ソフトウェア	北海道・東北	受託開発ソフトウェア	関西
8 受託開発ソフトウェア	関東	機械器具製造	東海・北陸
9 組込みソフトウェア	東海・北陸	受託開発ソフトウェア	関西
10 コンテンツ制作	関東	人材派遣・紹介	関東
11 紙製品卸売	北海道・東北	事務機器卸売	北海道・東北
12 金属製品卸売	関東	金属製品卸売	甲信越
13 調剤薬局	関東	調剤薬局	関東
14 調剤薬局	関東	調剤薬局	関東
15 設計	関東	機械器具小売	関東
16 建築検査	関東	不動産賃貸	関西
17 学習支援	九州・沖縄	学習支援	関東
18 介護・福祉	北海道・東北	無店舗飲食	北海道・東北
19 人材派遣・紹介	関東	人材派遣・紹介	関東
20 会計事務所	関東	会計事務所	東海・北陸
21 警備	中国・四国	ビルメンテナンス	関西
22 不動産賃貸	北海道・東北	自動車小売	北海道・東北
23 建築工事	北海道・東北	金属製品製造	関東
24 職別工事	九州・沖縄	職別工事	九州・沖縄
25 管工事	北海道・東北	管工事	北海道・東北
26 管工事	関西	ファンド	関東
27 食品製造	関東	食品製造	関東
28 機械器具製造	東海・北陸	インターネット関連サービス	東海・北陸
29 金属製品製造	甲信越	金属製品製造	関西
30 機械器具製造	東海・北陸	非鉄金属製造	関東
31 受託開発ソフトウェア	関東	アパレル	関東
32 受託開発ソフトウェア	関東	受託開発ソフトウェア	東海・北陸
33 受託開発ソフトウェア	関東	受託開発ソフトウェア	関東
34 受託開発ソフトウェア	関東	受託開発ソフトウェア	関東
35 食品卸売	関東	食品卸売	関東
36 食品卸売	関東	物流	関東
37 機械器具卸売	関東	食品卸売	関東
38 機械器具卸売	関東	機械器具製造	東海・北陸
39 機械器具小売	東海・北陸	機械器具小売	東海・北陸
40 調剤薬局	関西	調剤薬局	関西
41 調剤薬局	関東	調剤薬局	九州・沖縄
42 不動産賃貸	関東	広告	東海・北陸
43 建築設計	関東	設備工事	北海道・東北
44 ホテル・旅館	東海・北陸	ホテル・旅館	関東
45 飲食店	関西	機械器具製造	東海・北陸
46 介護・福祉	関東	機械器具小売	関東
47 環境関連サービス	九州・沖縄	土木工事	北海道・東北
48 労働者派遣	東海・北陸	労働者派遣	東海・北陸
49 土木工事	関東	建築材料卸売	甲信越
50 土木工事	東海・北陸	職別工事	関東
51 建築工事	関東	建築工事	関東
52 建築工事	九州・沖縄	建築工事	関東
53 建築工事	九州・沖縄	食品小売	九州・沖縄
54 建築工事	九州・沖縄	建築工事	九州・沖縄
55 電気工事	関東	電気工事	関東
56 管工事	北海道・東北	設計	北海道・東北
57 設備工事	関東	土木工事	関東
58 紙製品製造	関東	紙製品製造	東海・北陸
59 紙製品製造	東海・北陸	物流	関東
60 プラスチック製品製造	関東	プラスチック製品製造	関東
61 プラスチック製品製造	関東	装飾品製造業	関東
62 プラスチック製品製造	東海・北陸	電子部品製造	東海・北陸
63 金属製品製造	東海・北陸	金属製品製造	関東
64 機械器具製造	東海・北陸	金属加工	東海・北陸
65 機械器具製造	東海・北陸	機械器具製造	甲信越
66 電子部品製造	甲信越	機械器具製造	関東
67 機械器具製造	関東	設備工事	関東
68 受託開発ソフトウェア	関東	紙製品卸売	関東
69 システム開発	東海・北陸	受託開発ソフトウェア	関東
70 トラック物流	関西	トラック物流	関西
71 物流	東海・北陸	労働者派遣	東海・北陸
72 アパレル	東海・北陸	理美容業	関東
73 食品卸売	東海・北陸	食品卸売	東海・北陸
74 食品卸売	九州・沖縄	食品卸売	九州・沖縄
75 食品卸売	関西	食品卸売	関西
76 食品小売	甲信越	食品小売	東海・北陸
77 食品製造	東海・北陸	ファンド	関東
78 調剤薬局	関東	調剤薬局	関東
79 燃料小売	北海道・東北	運送	北海道・東北
80 不動産仲介	関西	レンタル業	東海・北陸
81 建築設計	東海・北陸	労働者派遣	関東
82 飲食店	関東	飲食店	関東
83 無店舗飲食	関東	土木工事	中国・四国
84 理美容業	中国・四国	化学製品製造	関西
85 学習支援	関東	スポーツ施設	関西
86 一般病院	九州・沖縄	クリニック	関東
87 一般病院	関東	一般病院	東海・北陸
88 介護・福祉	関東	介護・福祉	関東
89 自動車整備	北海道・東北	機械器具卸売	北海道・東北

<編集後記>

今回のM&A成功ファイルでは、初めてPMIの取り組みを取りました。“成約はゴールではなくスタート”とはまさにこのことで、M&Aによって会社や社員が変わっていくことの必要性とともに、改めてPMIの重要性を感じることができました。日本M&Aセンターグループとして“成約ではなく成功まで”お客様に提供できるよう、今後も努めてまいります(ま)

発行所：株式会社日本M&Aセンター（証券コード：2127）

〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-8-2 鉄鋼ビルディング24階
TEL.03-5220-5454（代）/ FAX.03-5220-5455
<https://www.nihon-ma.co.jp/>

発行人：分林 保弘 編集人：飯野 一宏