

# NEXT ネクスト Vol.6

M&A成功インタビュー  
ウェルフェア 代表取締役 西村剛 氏  
第一交通産業 代表取締役社長 田中亮一郎 氏

## 経営者のための M&Aセミナー

ご参加頂きたい方：経営者の皆様 参加費：無料

- M&A（企業譲渡・譲受）の戦略的活用により「後継者問題」を解決、「自社の更なる発展」を実現！
- 中小企業におけるM&Aの具体的なステップおよび注意点とは？
- 最新の事例を交えて、M&Aを成功させるポイントを解説します。

東京①	東京②	大阪	名古屋	盛岡	横浜	神戸	福岡
2月 17日(金)	3月 2日(木)	2月 21日(火)	2月 15日(水)	2月 27日(月)	2月 9日(木)	3月 8日(水)	3月 6日(月)

【全会場共通】 13:30～16:20 (受付 13:00～)

テーマ1

友好的M&Aによる 企業譲渡の体験発表

[講師] テクノ電気工業株式会社 前社長 宮前 榮 様

テーマ2

中小企業M&A成功のノウハウ

[講師] 日本M&Aセンター 代表取締役社長 三宅 卓 常務取締役 大山 敬義

お申込・お問合せは、  
お電話もしくはWEBから

0120-03-4150

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



# 会社の更なる発展と 社員に活躍の場を提供するM&Aを実現

ウェルフェアー株式会社 代表取締役 西村 剛 氏

2016年9月にM&Aを実行されたウェルフェアー株式会社の西村代表に、M&Aによる譲渡を検討された経緯、仲介業者の選び方、譲渡後のご様子などを伺いました。

聞き手：日本M&Aセンター 事業法人部 M&Aアドバイザー 浅川 大介

## ウェルフェアー株式会社

本社所在地：京都市南区

設立：1976年12月

事業内容：グループホーム4カ所(滋賀、兵庫、広島)、  
デイサービス10カ所(滋賀、京都、兵庫)の運営

従業員数：218名(パート含む)

年商：約11億

(M&A実行時)

## 当初は買い手候補企業としてM&Aを検討

一介護事業に特化されるまで様々な事業に進出されていますね。

ウェルフェアーはもともと医療機器の販売会社として創業しました。バブル期を迎えた頃から、他業種への進出にチャレンジましたが、結局バブル崩壊とともに損失を抱えてしまい、本業・関連事業以外に手を出すのは良くないと学び、業績回復期を経て、2003年に満を持して介護業界へ進出しました。

お陰様で順調に出店を続けた結果、関西を中心に14カ所の介護施設を運営、従業員も200名を超えるまでに成長させることができました。ただこのころは、自分が引退するまでのイメージとしては70歳で会長となり、75歳まで働くと思っていましたので、会社を譲渡するなどということには全く考えも及んでいませんでした。

一当初は譲渡ではなく、譲受けを検討されていたそうですが？

2年前、私を担当してくれている日本M&Aセンター浅川さんからの電話を受けたことからはじまりました。自社のためになるのなら、と何社か紹介していただき真剣に買収を検討しましたが、実際にM&Aの実行に至る企業との出会いはありませんでした。

少し時間を置いたある日、「逆に会社を譲渡されることは考えられていませんか」と打診を受けました。息子は社内にいたのですが、後継者としては難しいかなと考えていましたので、試しに具体的に譲渡する場合の進め方を聞かせてほしいと依頼しました。



(左)ウェルフェアー株式会社 代表取締役 西村 剛 氏  
(右)日本M&Aセンター 浅川 大介 (ウェルフェアー様担当)

## 一浅川からの打診がきっかけになったわけですが、会社の譲渡を真剣に考え始めた理由は？

浅川さんからの譲渡打診提案を受け、その場では判断をしなかったものの、後で冷静になって考えました。まず、介護業界の環境の変化が私の背中を後押ししました。介護業界はここ5年～10年くらいの間に一定の規模を確保できなければ生き残れないと言われています。そのためには事業を拡大し続ける必要がありますが、そのため借入の返済が進まないことは大きな悩みでした。加えて慢性的な人手不足のジレンマがあります。つまり規模が小さいと人材の採用が難しく、規模を拡大すると人手が足りなくなってしまうのです。

また、金銭面でのメリットを感じたのも事実です。譲渡を検討することになってます、私は顧問税理士に相談して、今会社を売却した場合に得られる対価(株価)と自分が想定する引退時期までに得られる報酬の総額(生涯報酬)を比較してもらいました。すると、税率の問題もあり手取り額ではM&Aで譲渡した場合のほうが多く確保できることが判明しました。ただM&Aは相手があつてはじめて成立する話ですから、希望通りの値段がつくのであれば譲渡、つかないのなら事業継続をすればよいと考え、浅川さんに譲渡の方向で仲介業務を依頼することに決めました。

そのほかにも、相続税制の問題もあります。子供が事業承継をする際に、高いハードルとなっていることはすべての経営者の方に周知の事実かと思います。

## 一日本M&Aセンター以外のM&A仲介会社から売りませんかとの打診もあったとか。

はい。他の仲介会社からもお話を聞かせて頂きましたが、踏み込めませんでした。M&Aを依頼する仲介会社の条件として、私は2点が非常に重要なと思っています。

- ①顧客(譲受け候補企業)の情報をたくさん持っていること
- ②具体的な数字(譲渡する場合は株価等)を提示できること

日本M&Aセンターは、何と言ってもこの2点において他社にはない強みを持っています。社員の皆さんも優秀で、任せて安心との印象も受けました。

## 着手金は仲介会社に責任が生まれるのでむしろ払うべき

## 一日本M&Aセンターに正式依頼となるわけですが、最初のポイントは？

提携仲介契約を締結する前の面談で、「M&Aを進めるには、着手金を支払って企業評価や詳細な調査に進みます。情報がきちんと整理できていないと買い手への提案・交渉がうまく進まないので、この段階で着手金のお支払いとなります」との説明を受け、それは当然だと思いました。着手金がネックでM&Aを躊躇するオーナーもいらっしゃるそうですが、私はむしろ先に多少の費用が発生したほうが、頼まれた仲介会社にも責任が生まれて真剣に仕事をしてくれ、こちらも安心して任せられると考えます。そのため着手金の支払いには全く抵抗感はありませんでした。

その後調査に必要ということで、膨大な量の資料リストを受け取りました。これはさすがに私だけでは対応できないと感じましたので、信頼できる経理のスタッフには事情を説明し、資料収集に協力してもらうことにしました。

## 相手選びにはこだわりを

## 一結果として、3社の相手候補企業とトップ面談されましたね。

買い手となったメディカル一光(東証JQS:3353)さんと出会うまでの、すでに2社の候補先とトップ面談をしていました。2社とも規模や経営者の相性としては全く問題なかったのですが、私の希望する条件が出なかったことや、将来に向けての事業シナジー、ワクワクするような楽しみの予感があり感じられず、M&A後に社員に喜んでもらえる環境を作ってもらえるか確信を持てなかつたため、進めませんでした。

メディカル一光の南野社長からは事業シナジーはもとより「引き継ぎ社長として残ってほしい」「従来どおりの経営方針を引き継がせていただく」と直々におっしゃって頂きましたので、交渉で難航した時期もその言葉を信じて商談を進めました。自分は運よく良い会社に出会えましたが、候

補が複数出てきたことで相手を比較できしたこと、選択肢をもらえたという事実は、自分が最終決断するうえで随分助けになりました。

結局3年間は社長として残ることになりましたし、メディカル一光さんは従来どおりを重視されましたから、現在も変わらず経営に関しては一任されています。逆に、社会的公器となったウェルフェアーの経営をお預かりする立場になったので、任せてもらっているからには今まで以上にきっちりしないといけない、という気持ちで取り組んでいます。

## 満を持してのディスクロージャー(M&Aの開示)しかし…

## 一M&A後の体制について方向性がほぼ固まった後、社内のキーマンにM&Aの事実を開示していくわけですが、反応はいかがでしたか？

最初に、社内で働いている息子に話をしました。眞面目で、経営者向きとは言えないタイプと感じています。詳しく説明したのですが、まだ社会人4年目ということもあってM&Aのこと、会社を譲渡することについて実感がわかない様子でした。

次にキーマンである部長に話をしました。私の会社への思いも込めて伝えましたので抵抗感なく受け入れてくれました。また、メディカル一光さんという立派なグループに入れたことを前向きに捉えてくれ、今最もやる気を持って取り組んでくれています。

3番目に、関連会社の役員に話をしました。彼は仕事ができ、よく相談にも乗って、期待をかけている人材でした。ですが予想に反し、余程ショックだったのでしょうか。彼からの反応は部長とは真逆のものでした。ただ、頭の良い人なので、いつかはわかってくれるものと信じていますし、時期が来たら改めて話をしようと思っています。

## 今後益々厳しくなる介護業界 M&Aのタイミングはまさに「今が旬」

## 一譲渡して間もなくですが、M&Aを振り返ってどのように感じられますか？

7割は譲渡して満足、という気持ち、3割はもう少し自分がオーナーを続けてもよかったかな、もったいなかったかな、という気持ちがあります。しかし、選択肢がある中で決断できたので、良い時期での判断だったと思っています。日本M&Aセンターの浅川さんは実に誠実に対応してくれました。彼でなければ、もしかすると途中でM&Aそのものが頓挫していたかもしれませんし、彼が声をかけてくれなければこの絶好の譲渡タイミングを逃していたかもしれませんので、大変感謝しています。

今の自分があるのは従業員のみんなが頑張ってついてくれたおかげです。今回のM&Aによって、彼らが長く安定して仕事に取り組める環境、基盤を作ることができ本当に良かったと感じています。上場会社の中核事業とし

て迎え入れてもらえたのはウェルフェアの社員にとって励みになったと思いますし、私にとって彼らの活躍の場が拡がったことは何よりうれしいことです。私の様々な要求を全て受け入れてくれたメディカルー光さんに感謝しています。メディカルー光南野社長の経営者としての懐の深さは安心感に繋がりましたし、特にM&Aを成功させようと思った場合、譲受け手との相性は重要な要素なのだと感じます。

### 一介護業界の経営者に向けて一言!

人材不足はこれからも続くでしょうし、介護業界においてM&Aを検討するなら「今が旬」だと思います。今後も介護への需要の高まりは予想される一方、今後の介護保険制度の改正によっては事業環境が益々厳しくなり、ある程度の規模で運営しないと事業継続するのが困難な業界だと感じます。他社を譲り受けて自前で規模を拡大させるのか、大手に譲渡して安定した経営基盤を確保するのか。

#### 日本M&Aセンター仲介担当者より

日本M&Aセンター事業法人部  
M&Aアドバイザー 浅川 大介

ウェルフェア様には、当初は他社の買収による企業規模の拡大を提案させて頂きましたが、真に会社を発展させるためには、他社の譲受けや、自前での新規出店による拡大だけではないと考え、大手企業との提携をご提案致しました。西村様のご決断



(左)ウェルフェア株式会社 代表取締役 西村 剛 様  
(右)日本M&Aセンター 浅川 大介 (ウェルフェア様担当)

会社の売却と買収、どちらも検討した経験がある私からは、どちらの方法で成長するにしても、M&Aを検討するには「今が決断のタイミング」だということを伝えたいです。

理由としては、自身のご年齢や後継者の問題など様々な要因があつたかと思いますが、今回のインタビューで伺つた通り、西村様個人としても会社の状況としても、ご決断頂いたタイミングは非常に良かったと感じております。提携相手となったメディカルー光様は西村様に大きな信頼と期待をされており、西村様には引き続き代表取締役としてご活躍頂いている今、本件のご提案およびお手伝いが出来た事を大変光栄に思っております。

### M&A 譲受企業 成功インタビュー

## M&Aを活用し、選ばれるタクシー会社へ

第一交通産業株式会社 代表取締役社長 田中 亮一郎 氏

2016年2月に弊社がお手伝いした相互タクシー株式会社を含め、創業以来200社以上のM&Aによる譲受け実績があり、幅広い事業を行っている第一交通産業株式会社。今回代表取締役社長 田中亮一郎様に、M&Aを始められたきっかけや譲り受ける際に気をつけていること、今後の戦略などを伺いました。

(聞き手：日本M&Aセンター事業法人部 シニアディールマネージャー 榊原 啓士)

第一交通産業様はM&Aを積極的に活用し、事業を拡大されていますが、M&Aでの成長を選択された最初のきっかけを教えてください。

大きな理由は、タクシーが規制業種だったことです。57年前の創業時、タクシー業を行うには許可を得る申請が必要なだけでなく、地域あるいは県単位でタクシーの車体数が決められていました。そんな中、現在の会長が5台から事業を始め、ようやく何十台かにまで増車することができた

#### 第一交通産業株式会社(福証：9035)

本社所在地：福岡県北九州市  
設立：1960年6月  
事業内容：旅客運送事業、不動産関連事業、介護・医療事業、ファイナンス事業等  
従業員数：約15,000名(グループ連結)

ころ、やはり自分たちの力だけで事業を拡大するスピード感にもの足りなさを感じ始めました。

ちょうどタクシー業界では、各社が雇用や労働の問題を抱え、従業員も顧客も満足するきちんとしたサービスを提供しなければならない、という考え方方が広まり始めました。当時はまだ公共交通機関が今ほどは発達しておらず、一番よく利用されていたバスさえも本数が少ない状況でした。したがってタクシー事業は今後の社会に必要だと感じた会長は、自分たちがタクシー事業を拡大させて交通機関を充実させていくことを決めました。その拡大のためには、スピードの速いM&Aしかない、と思ったそうです。

**—これまでに数多くの企業を譲受けたことがあります、譲受け後の運営として特に重視されていらっしゃることや、そのために取り組まれていることがあれば教えてください。**

一番大切にしているのは、やはり、従業員の雇用の継続です。特にタクシー事業の場合では、運転手さんに売上を上げてもらえるような仕組みをどのようにつくるかということです。というのも、タクシーの運転手さん同士では「会社は仕事が多いか」「電話の回数が多いか」といった情報の交換が日常的に行われていて、情報のアンテナを高く張り、会社を点々と渡り歩く運転手さんが多くいます。そんな運転手さんたちが、どうしたら長く定着してくれるかを考えると、「第一交通」という会社自体についてくれている顧客がどれだけ多くいるか、というところに辿りつけます。選ばれるタクシー会社になるために、枠にとらわれない広い視点での事業展開に取り組み、差別化を図っています。

**—差別化戦略の中で、不動産を含め様々な事業を展開されていますが、そういう事業はM&Aで始めたされたケースが多いのでしょうか？**

M&Aのケースも、試行錯誤をしながら新規で立ち上げたケースも、どちらも同じくらいあります。例えば不動産事業であれば、タクシー事業のM&Aをした際に、その土地の有効利用を考え、結果として不動産の売買や賃貸借事業を展開することになりました。さらに、賃貸したビルで飲食店が営業していた場合には、そこから帰るお客様や従業員の方がタクシーを利用する場合に顧客になります。そうやって既存事業を展開していくうちに出てきたニーズをきっかけに次の事業の構想が生まれ、結果的にM&Aを取り組む回数も増えていきました。

また通信販売事業もあります。現在社員数は15,000人。全国のおいしいものを集めた通販ができるのでは、と考え立ち上げました。例えば佃煮屋さんが一店舗だけで楽天に出店するのは大変です。でも、第一交通産業が百貨店役になって楽天などに出店すれば、一店舗でも簡単にできます。ほかにも、「全国のタクシー運転手おすすめラーメン」などの本を出すこともできるでしょう。

タクシーは日々その土地の人々と接しており、情報の宝



第一交通産業株式会社 代表取締役 田中 亮一郎 様

庫です。その情報をいかに吸い上げて、事業として外に出すかを考える。単発であっても、売上が莫大じゃなくても、生き残り戦略としては有効だと思います。ただ、これらのアイデアを事業として成り立たせるには、自社にはない技術や部門が必要になってくるので、M&Aを活用していくわけです。

**一貴社はM&Aの際、新規に進出する地域の下調べを非常に丁寧にされますよね。M&Aを仲介する担当者としては、他社と比べてとても印象的でした。**

M&Aの場合は、お相手の拠点がある全ての地域について、どんな病院があるか、自治体の施設はどういうところにあるか、そこではどんなイベントが行われているかといったことを確認するようにしています。住宅を選ぶときを想像してもらうとわかるように、橋を渡った先の方が、土地が広くて良いと勧められても、いざ住むと橋がいつも渋滞していて中心地に出てくるのに時間がかかるてしまう、というようなことがあります。地図を見ただけでは分からない、また実際に目で見ても、肌で感じないと分からないことが土地についてはたくさんあると思います。肌で感じられるほどにまで綿密に調べ上げることが、その土地でこれから展開する事業への需要がありそうか、つまりはしっかりとその地域の従業員に仕事を創ってあげられるか、ということの検討材料になるので、譲り受けの側の責任だと思って、特に時間をかけています。

**一貴社とのM&A後、従業員の待遇が向上したという声をよく聞きます。**

特にタクシー事業の場合、従業員の待遇を向上させるには、会社の努力と従業員の努力のどちらか一方だけでは難しいと思います。従業員の努力を反映させた歩合制をとっても、どうしても地域によっては、従業員の努力にかかわらず売上がそれほど上がらないケースも出てしまいます。だからといって、売上以上の給与を払い続けては、会社が潰れてしまいます。なので、他社がいる限りはその地域にお客さんは存在しているということだと前向きに考えて、他社といかに差別化するか、いかにお客さんに選んでもらえるかを考え、当社と運転手両方が待遇が上がるよう努力しています。運転手たちのマナーを改めて学んで

もらったり、制服を全社で統一したり、車や設備をある程度の頻度で新しいものを取り入れるといったことは、その取り組みのうちのひとつです。お客さんにご利用していただいた後に、「こんなタクシー二度と乗りたくない」と思われるか、「次も第一に乗れればいい」と思われるのか、どちらがいいかということですね。それが一日の無線回数に表れると思います。

### —ライドシェアアプリの登場など、タクシーサービスの利用形態が多様化していますが。

海外ではUberやグラブなどのライドシェアアプリが普及していますが、日本でライドシェアアプリが普及するのは難しいと私は考えています。現に、各社がアプリを開発していますが、タクシー会社単体のアプリである以上、魅力は少ないのでしょうか。そのアプリを利用して得られる付加価値が求められていると私は思います。

### —地方と都心、タクシー利用の地域差は大きいと思いますが、どのように対応していますか？

住民の高齢化が深刻で、運転手も高齢化しているような地域では、タクシーの使い方そのものが東京とは違います。もちろん、利便性を追求したタクシーもある程度は必要だと思いますが、地域のニーズに応えることに徹すべきだと私は思います。のために営業エリアは決められているんですから。

地方の過疎地の交通にどのように取り組んでいくか、が課題だと思います。一見すると発展性がないように思えますが、そこから派生するサービスには今後の可能性を感じています。例えば福岡市に行くまでに20km～30kmほど離れた山の中に住んでいる100世帯の人たちは、もはや頼れる公共交通機関がほとんどありません。そういった地域に対して、国が公共交通機関としてタクシーを活用する動きがありました。

こうして公共交通機関の代わりとしてタクシーを使い始めたお客様というのは、これまで当社のお客さんではなかった方たちです。私たちがタクシー送迎を始める前までは、その地域は午前9時と午後3時に1本ずつの路線バスしかない、という具合でした。従来は、病院の予約が午後2時でも朝9時のバスに乗り、遠回りしながら時間をかけて病院に着き、待合室で長時間を過ごし、10分の診療を受け、帰りのバスを夕方まで待つ。毎回同じ道を走り、同じ時間の使い方をする。そんな一日が週のうちに何度も繰り返されるわけです。

この地域で、デマンド（乗合タクシー）を午前に3本、午後に3本ほど始めることで、面白い変化が起こります。まず、今まで大きなバスの前と後ろに座っていた人たちが、セダンやジャンボタクシーに寄り合って乗ることで、自然と話をするようになります。すると、定額制を生かして「今日はこの道から行きましょうか」と、行きたい道を選んで目的地へ通うようになります。すると、「こんなところに



(左)第一交通産業株式会社 代表取締役 田中 亮一郎 様  
(右)日本M&Aセンター 榊原 啓士(第一交通産業 様担当)

スーパーができた」とか「銭湯ができた」といったことを目にするようになり、それをきっかけに「週に一回、みんなでここに通おうか」という話になりやすいんですね。普段であればタクシーで5,000円～7,000円ほどかかってしまうような距離でも、3人～4人で乗ると一人当たり2,000円ちょっとに収まりますので、実際に出かけるとなったときには、デマンドをやっている当社のタクシーを呼んでもらえるわけです。

いま当社では約40市町村で、130路線ほどのデマンドを行っています（2016年10月末時点）。そのなかでは例えば、「買い物てきて」や「これを届けて」といったお願いや、お墓掃除の代理のお願いなどもあります。そういう便利屋的な仕事というのが、無限にあるのではないでしょうか。

### —すでにいくつか海外事業を始められていますが、今後海外での事業を本格的に展開していくということでしょうか。

日本は少子高齢化のため、将来的にみても人口減少社会だといわれています。世界的には人口は増加しているわけですから、今後は国外に出ていかないと厳しい状況になってしまいます。10年や20年といった中期的な視点では日本市場の成長が止まってしまうことはないと思いますが、いざ日本の人口が市場に影響を与えるほど減ってしまったとき、国外にある程度の事業拠点を持っていないと、その先の成長は難しいと思います。

その時期に備え、海外の事業に関して乗り出していける基盤は今のうちにつくって、次世代に残したいなと考えています。

### 日本M&Aセンター仲介担当者より

日本M&Aセンター 事業法人部  
シニアディールマネージャー 榊原 啓士

第一交通産業様は、タクシー業界にて様々な新しい取り組みを行っている業界のリーディングカンパニーです。現在は本業に加えて、住宅分野などへも新たに取り組んでおられます。今後もタクシー業界は基より、周辺の事業に関しても積極的にM&Aのご提案をしていきたいと思っております。



### M&Aコンサルタントの目

信頼して託してくれた  
社長と会社のために、  
自分ができることを全力で

日本M&Aセンター M&Aコンサルタント 吉丸 彰一郎

神奈川県で70名ほどの社員を抱えるテクノ電気工業のオーナー・宮前社長が日本M&Aセンターの門をたたいたのは2013年のことでした。今回は、M&A成約までの道のりを宮前社長と二人三脚で進めたM&Aコンサルタント、日本M&Aセンター・吉丸のインタビューをお届けします。

**後継者は息子？それとも第三者？  
迷っているオーナー社長が具体的な判断ができる  
ようなアドバイスを**

**—宮前社長から初めて相談を受けたときは、どのようなアドバイスをしましたか？**

「まだ具体的に考えているわけではないのですが…」と、事業承継についてのご相談を受けました。今すぐに事業承継をしなくとも会社としては問題なかったので、M&Aによる事業承継ありきではなく、会社の現状をよく理解させてもらったうえで、宮前社長が判断できるような材料をできるだけご提供しようと心掛けました。

初回面談では、事業承継の他社事例などをお伝えしたところ、それまでの漠然とした懸念や先入観もなくなり、検討すべきことや判断すべきことを明確にしていただけたようです。“事業承継”というテーマは、偏った見方や限られた情報だけで判断すべきものではなく、会社の現状や将来を客観的にとらえ、情報を集め、あらゆる選択肢を先入観なく検討したうえで判断すべきものです。その経営判断に必要な材料をご提供することが、私たちM&Aコンサルタントの役割の1つだと考えています。

**ニッチな業界のお相手探しは慎重に。  
日本M&Aセンター社内に豊富な情報があるので安全に探せる**

**—M&Aの依頼を受けて、お相手探しはどのように進みましたか？**

テクノ電気工業は神奈川県でトランクおよび電磁石の分野で特徴のある変圧機器メーカーです。売上高は約10

億円、技術力が高く、大手電機メーカーや研究機関など優良な取引先を有していました。かなりニッチな業界でしたので、特徴を伝えただけで会社が特定されてしまう可能性もあり、お相手探しには細心の注意を払いました。

一から候補先を探し打診していくのではなく、既に当社で具体的なニーズを把握している多数の候補先企業の中から確度の高そうな先を選定し、宮前社長とも協議しながら提案先を選び、個別に提案していくという、慎重な進め方をしました。

**—秘密保持のためですね。でも、非効率ではないのですか？**

日本M&Aセンターの社内システムには、当社社員が直接会って把握した膨大なM&A希望企業のニーズが登録されており、その豊富な情報をもとに最初の段階から具体的な候補先を選定することができます。セキュアな状態で多くの情報量を確保できるのが当社の強みです。

**—今回のお相手とのマッチングはどのようなきっかけだったのでしょうか？**

お相手は大阪を拠点とする東証一部上場会社の、変成器やインバータ、検査装置のメーカーで、コア技術が共通する関連業種の強化のためのM&Aを検討していました。そのM&Aニーズが社内システムを通じて当社大阪支社のコンサルタント今井より寄せられました。組み合わせとして、技術面、取引先、販路、海外展開等、双方に相乗効果も期待できそうでした。

この続き、及びセミナー詳細はWEBでご覧頂けます

## 中堅・中小企業 経営者のための M&Aセミナー

日本M&Aセンター 上席課長 吉丸 彰一郎

早稲田大学政治経済学部卒。大手証券会社グループでの勤務を経て、1999年よりM&Aアドバイザリー業務に従事し、2009年に日本M&Aセンターに入社。中堅中小企業から大手上場企業の案件まで様々な形態のM&Aを幅広く手掛け、これまで150件以上の案件成約に携わる。M&A後のオーナー社長との関係も大切にしており様々な業種にも精通。

