

お客さまに、生命保険の魔法の力を。

そのお客様は、まだ生命保険の真の力をご存知ありません。
なぜなら、私たちライフプランナー®に出会ってないからです。
私たちにしかできない役割 ——
それは大切な人のために、魔法の力を伝え続けることです。

人々を助けるという生命保険の魔法の力、
それには必ずや使命があるのです。

※「ライフプランナー」は、ザ・プルデンシャル・インシュアランス・カンパニー・オブ・アメリカの登録商標です。

プルデンシャル生命保険株式会社

東京都千代田区永田町2-13-10 プルデンシャルタワー
市場開発チーム TEL 03-5501-5070



日本M&Aセンター M&A Vol.31 2013.2.28

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1-8-3丸の内トラストタワー本館19階 TEL:03-5220-5454 (代) FAX:03-5220-5455
発行人/分林 保弘 編集人/飯野 一宏

M&A

日本M&Aセンター

Vol. 31
2013.2.28

事業承継問題のこれから



成功事例ファイル25

株式会社コロネット&株式会社オールアバウト

日本M&Aセンター名古屋支社、開設！

2013年4月1日より、名古屋支社が誕生します

第3四半期成約実績のご紹介

10～12月の成約実績は31組に

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

事業承継のこれから

～事業承継問題はこれからが本番～



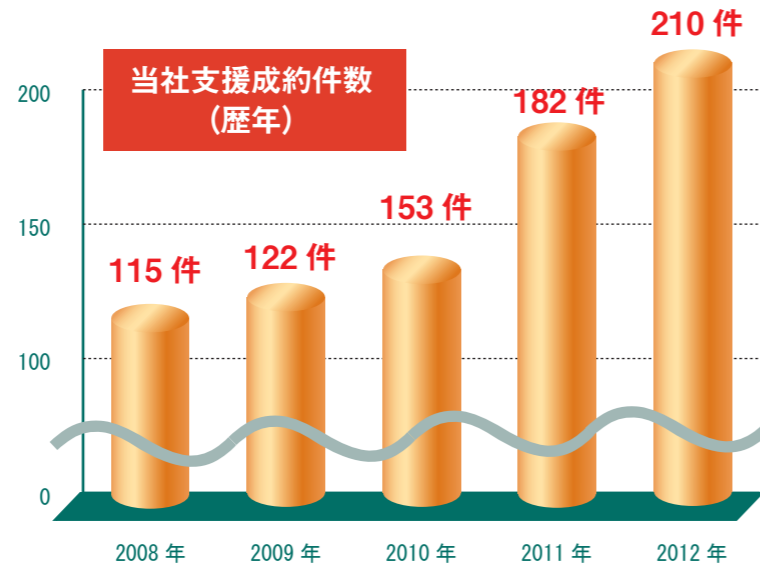
株式会社日本M&Aセンター
代表取締役社長 三宅 卓

2012年に団塊の世代が65歳を迎え始めました。多くの企業経営者の相談をお受けしてきた私の経験では、中堅中小企業の経営者は65歳から72歳ぐらいでリタイアを真剣に考えられる方が多いようです。しかも、全中堅中小企業で後継者が不在の会社は66%にも上っています。これからの7～8年が事業承継の正念場、本番というところ。メディアもそれを認識し、テレビや雑誌の取材が絶えません。特集も数多く組んでいただきました。我々M&Aに係るプロフェッショナルは、

- ① 事業承継はこれからが本番
- ② 事業承継にM&Aは最高の手段

という事をお伝えしていくのが社会的な使命と考えています。幸い、経済のギアも前進に入り、『買い手企業のマインド』は極めて積極的になっています。事業承継でM&Aを考えている譲渡企業にとってはまさに千歳一隅のチャンスではないでしょうか？金融機関や会計事務所の方々は、このチャンスを活かす啓蒙活動が重要だと思います。

事業承継問題が顕在化するにつれ、当社の成約件数も増えています。



「2012年問題」により、昨年からのテレビなどのメディアに取り上げられる機会が多くなりました。下記にいくつかご紹介いたします。

2012年12月18日		フジテレビ「ニュースJAPAN」 『Tonight's Issue 迫る“中小企業の崖”雇用対策は？』	昨今のM&A事情のほか、M&A事例が紹介されました。事例は、今号の成功事例にも登場されたコロネット様とオールアバウト様です。(4-5ページ参照)
2012年12月25日		テレビ東京「Mプラス」 『トップランチ年末スペシャル』	当社が仲介し、M&Aによって会社を譲渡されたSFPダイニングの創業者である寒川社長や、当社分林のインタビューが放映されました。
2013年1月16日		ラジオNIKKEI「東証+YOU」 『第29回 よりよい事業継承と企業の発展に向けて』	中小企業の後継者不在の現状や、グローバル化、少子化が進む中での世界のM&A事情について、当社分林のインタビューが放送されました。
2013年1月28日		NHK総合「クローズアップ現代」 『“返済猶予”は何をもたらしたのか～検証・金融円滑化法～』	当社の企業再生支援事業について紹介され、経営支援室長 笹のインタビューが放映されました。

アメリカのM&A最新事情視察

Recent M&A situation in the U.S.

日本M&Aセンターでは、優秀社員の顕彰を兼ねて、毎年海外視察を行っています。単なる顕彰にとどまらず、グローバルな状況を見聞・体感することで、最新の情報、ノウハウを習得し、日頃の業務に活かすことも大きな目的にしています。

今年は2013年1月13日から約1週間、M&Aの本場アメリカのニューヨーク(ウォール街)を中心に視察を行いました。

米国のM&Aを支える、プライベートエクイティ(PE)ファンドの現状

アメリカのM&Aを語る上で欠かせないのがPEファンドの存在です。PEファンドからの直接投資の場合もさることながら、投資先企業による価値向上のためのM&A(アドオン)も活発なことです。PEファンドによる投資では相乗効果の実現が見込めませんが、アドオンを通じて、いわば間接的に相乗効果を取り込むのです。

中堅・中小企業M&Aにおいて、PEファンド活用の有効性への理解が深まったのは、アメリカにおいてもここ数年のことだといえます。今後、日本の中堅・中小企業M&AにおいてもPEファンド活用が増加する可能性は高いといえるでしょう。



Riverside

ロックフェラーセンターに本社を置く中堅企業専門PEファンド、Riversideの運用資産は約3200億円です。過去25年間で312社に投資した実績があります。

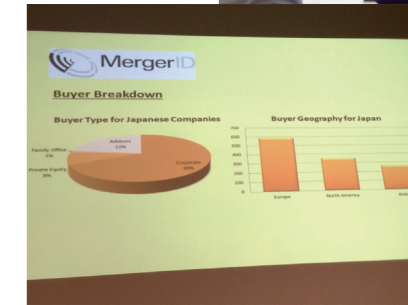


Riverside

日本でも過去に3社に対し、投資を行ったそうです。廊下には、過去の投資実績が展示されています。3年で価値が9倍になった案件もあるとか！失敗案件はトイレに掲示してあり、反省して水に流すというのも、アメリカらしいユーモアです。



Merger ID



ウォール街のM&A関連企業を視察

中堅マーケットに特化したM&Aアドバイザー、Harris Williams & Co.のノウハウには、視察前から当社の社員全員が興味津々でした。さらに、世界的なM&Aブティックからは数千億円規模のメガディールの一端をうかがい知ることができました。

アメリカは、ネットによるM&A情報の流通が非常に盛んです。今回を含めて既に数度目の訪問となったMerger IDでは、月に2万件以上のマッチングがあるそうです。

アメリカと日本の企業数の違いはあれど、日本の全国M&A情報ネットワークを標榜する当社の成約件数は年間100組程度です。マッチングの精度の差はあれ、月に2万件と聞くと、まだまだ支援数の規模に歴然とした差があることを痛感させられました。

今回の視察でも、M&A先進国アメリカの現状に非常に大きな驚きと示唆がありました。こういった刺激を受けてよりいっそうM&Aを活発化し、様々な方々にサービス提供できるようにしていきたいと改めて感じました。

日本M&Aセンターでは今後も世界の潮流を見据え、最新のノウハウを展開して参ります。



株式会社日本M&Aセンター
常務取締役 大山 敬義

M & A 成功ファイル 25

～今後の成長のためのM & A～

当社がお手伝いして、2012年9月にM & Aを実行された2社の代表・前田様(コロネット)と江幡様(オールアバウト)をお迎えし、M & Aを決意された理由や当時の心境などをお聞きました。

当社ホームページでは、これまでのM & A成功事例を他にも紹介しております。ぜひご覧ください。
→ <http://www.nihon-ma.co.jp>

譲渡企業

株式会社コロネット

所在地：東京都港区
業務内容：生涯学習事業の企画・運営
売上高：約9億円
従業員数：約20名

譲受企業

株式会社オールアバウト
(JASDAQスタンダード：2454)

所在地：東京都渋谷区
業務内容：情報提供サービス
売上高：約33億円(連結)
従業員数：約140名(連結)

株式譲渡契約調印式にて(2012年9月)



株式会社コロネット
代表取締役会長
前田 出 様(右)

代表取締役社長
伊藤 琢磨 様(左)

株式会社オールアバウト
代表取締役兼CEO
江幡 哲也 様(中央)

※職称は当時のもの

サイト「All About」上においてインターネット広告事業を行っております。多くの専門家(=ガイド)の方々に支えられて、広く皆さんにご活用いただいております。



<http://allabout.co.jp/>

当期より、ユーザーに対するインターネット上での情報提供に止まらず、新たな専門家の活躍の場を創出できるサービスの検討を進めてまいりました。その施策の一環として、M & Aを検討している中で、コロネットさんのご提案を受けました。コロネットさんにとっての「教室の先生」方と同じく、当社にとってサイトを支えるガイドの存在はとても重要です。多方面で活躍する先生方を多く輩出されているコロネットさんのノウハウは、当社のガイドさんたちの活躍の場づくりにも活かせると思いました。

けて一步を踏み出しています。伊藤社長はまだコロネットの業務引継ぎ中ですが、その後は別の形で引き続き生涯学習関連のビジネスに携わる予定です。

江幡 すでにオールアバウトのサイトでコロネットの生涯学習事業の情報発信をしています。当社はネット上での集客となりますが、コロネットさんのリアルな集客と合わせれば、イベントなどへの集客もかなり効果が期待できると思います。今後は、コロネットさんが既に展開している手芸分野における生涯学習事業、講師育成事業の拡大に止まらず、オールアバウトが持つ様々な分野の専門家ネットワークを活用した新しい講座の開発等、専門家の新たな活躍機会の創出を進めていきます。



M & A 調印式後の両社の方々

一前田様、株式会社コロネットのご紹介と、M & Aを検討した経緯をお教え下さい。

前田 コロネットは、主にホビークラフト(手芸)などの生涯学習の講座開発や専門インストラクターの育成事業を展開する会社です。公益財団法人日本生涯学習協議会の監修・認定を受け、12年間で42,000名の認定講師を育成してきました。伊藤社長とともに10年前に創業して以来、ホビークラフトだけでなく、デコレーションアートやブリザーブドフラワーアレンジメントなど、講座の幅を広げています。



「公益財団法人日本生涯学習協議会」と連携して、これらの講座の受講者に対して検定試験を設け、趣味の中にも目標をもって取り組んでもらっています。この公益財団法人が資格認定することで、受講者の皆さんが今度は、認定インストラクターとして趣味を仕事とする先生として活躍す

るようになっていきます。そして、さらにその先生たちが新しい企画や技術などを生み出していく、という仕組みです。

展示販売会を開き、数万円で作品を販売される先生もいますし、NHKの番組に出演し、活躍の場を広げている先生もいます。そうした方々を多く輩出し、「好き」を「仕事」に、豊かな人生を送る人を増やすことが会社の目的です。

今では多くの先生たちを輩出することができ、自分たちの元で育ったビジネスモデルはうまく循環していると考えていました。一方で、別の方の視点を取り入れれば、より発展させることもできるのではないかと考えるようになりました。加えて、コロネット創業時と同じように、別の分野で「ビジネスの仕組みづくり」に私自身新たな挑戦をしてみたい、と思うようになったことが、M & Aを考え始めた大きな理由です。

また、社長の伊藤とも話をしていますが、この業界の流れは年々速くなっています。私は58歳、伊藤社長も56歳と「M & Aにはまだ早かったのでは？」と周囲からは言われます。しかしM & Aで若い力に引き継ぐには、タイミングとしてはむしろちょうどよかったと感じるくらいです。

一江幡様、株式会社オールアバウトのご紹介とコロネット様を譲り受けた経緯をお教え下さい。

江幡 当社は、各分野の専門家が記事を執筆する総合情報

一前田様、オールアバウト様との提携を決意された理由は何ですか？

前田 当社は講師の皆さんが気持ちよく働いてもらうため、「人を大事に」することを一番重要視しています。オールアバウトさんも、よりよい情報提供をしてもらうためにガイドさんたちの存在を重要視しています。そうした理念が近かったことが一番です。

また、オールアバウトさんの圧倒的な知名度および情報発信力は、大きな魅力です。当社ではそれほど大きな宣伝はしていませんし、ほとんどが口コミによる集客です。コロネットのビジネスやイベントを、オールアバウトさんのネットインフラを使って情報発信することができれば、大きな強みになるだろうと想像できました。

さらに、講師やガイドとのタイアップ体制の仕組みが近いので、オールアバウトさんとの提携はコロネット社員の理解が得られやすいということも大きな理由です。またお互いに学びあえることが多くあり、経営上のシナジーが高いと思いました。

一現状はどうですか？

前田 私自身はすでに新事業に取り組んでおり、次の目標に向

フジテレビ「ニュースJAPAN」で紹介されました！

2012年12月18日放送のフジテレビ報道番組「ニュースJAPAN」に、本件M & Aが成功例として取り上げられました！（2ページ参照）

**～私が仲介しました！～
仲介担当者のご紹介**

今回のM & Aによって、オールアバウト様の事業の裾野拡大に貢献することができました。また、コロネット様においては、株主・経営陣・社員・専任講師の先生方と関わる全ての方に喜んで頂き、M & Aコンサルタントとして非常に嬉しく思っております。これからも両社のご発展を祈念しています。



株式会社日本M & Aセンター
役員室 森山 隆一 (もりやま りゅういち)

四半期成約実績のご紹介

M&A deals closed

第3四半期（10～12月の3ヵ月間）では、31組の成約をお手伝いすることができました。今後もM&Aを通じて中堅・中小企業の存続と発展に貢献してまいります。

	譲渡企業		譲受け企業		取引スキーム
	事業内容	所在地	事業内容	所在地	
1	機械卸	関西	専門商社	関東	株式譲渡
2	ゴルフ場	中国・四国	ゴルフ場	関東	株式譲渡
3	運送業	関西	運送業	関西	株式譲渡
4	飲食業	関東	人材派遣	関東	株式譲渡
5	雑貨卸・小売	関東	食品小売	東海・北陸	株式譲渡
6	ホテル	北海道・東北	ビジネスホテル	関東	事業譲渡
7	調剤薬局	東海・北陸	調剤薬局	関西	事業譲渡
8	給食	東海・北陸	給食	関東	株式交換等
9	ハウスメーカー	北海道・東北	不動産業	関東	株式譲渡
10	システム開発	北海道・東北	システム受託開発	関東	株式譲渡
11	ソフトウェア受託開発	関東	ソフトウェア受託開発	関西	株式譲渡
12	電子機器製造	関東	電子部品商社	関東	株式譲渡
13	スーパー	東海・北陸	スーパー	東海・北陸	株式譲渡
14	調剤・ドラッグストア	九州・沖縄	調剤薬局	関東	株式譲渡
15	金属加工	東海・北陸	金属卸	関西	株式譲渡
16	通信販売	関東	雑貨卸	関西	株式譲渡
17	繊維資材製造卸	関東	商社	関東	株式譲渡
18	建築業	中国・四国	不動産販売	中国・四国	株式譲渡
19	不動産販売	関東	不動産販売	関東	株式譲渡
20	医療法人	関東	医療施設運営	北海道・東北	出資持分譲渡
21	医療機器製造	甲信越	精密機器製造	甲信越	株式譲渡
22	医療機器卸	関西	医療機器卸	関西	株式譲渡
23	ビルメンテナンス	関西	不動産管理	関東	株式譲渡
24	食品製造	関西	食品製造	九州・沖縄	株式譲渡
25	医療通販	関西	衣料品輸入販売	関西	株式譲渡
26	人材サービス	関西	人材派遣	関東	株式譲渡
27	文具製造卸	関東	衣料繊維製造	関西	株式譲渡
28	レンタル	関東	イベント運営	関東	株式譲渡
29	計測装置製造	関東	環境ソリューション	関東	株式譲渡
30	温浴施設運営	関西	温浴施設運営	東海・北陸	事業譲渡
31	菓子製造	関西	菓子製造	関西	株式譲渡

お知らせ

Information

日本M&Aセンター 名古屋支社がオープン（4/1より）

4/1より日本M&Aセンターの名古屋支社がオープンします。お近くにおいでの際はぜひお立ち寄りください。

愛知県名古屋市中村区名駅 4-6-17
名古屋ビルディング 6階
(名古屋駅桜通口徒歩2分)



第4回、第5回『M&Aシニアエキスパート養成スクール』開講！

F P 技能資格の認定団体でもある、
一般社団法人金融財政事情研究会が認定する
「M&Aシニアエキスパート」資格の養成スクール！
日本M&Aセンターはきんざいと共に運営しています。



M&Aシニアエキスパート養成スクールの様子

	日程	試験日	申込受付期間	実施場所
第4回 東京	5月15日(水) ～17日(金)	5月18日(土)	3月14日(木) ～4月22日(月)	きんざいセミナーハウス 新宿区荒木町2-3
第5回 大阪	5月22日(水) ～24日(金)	5月25日(土)	3月14日(木) ～4月26日(金)	ハービスE N T オフィスタワー9階 大阪市北区梅田2-2-22

※日本M&Aセンター業務提携金融機関、日本M&Aセンター理事会員、ファイナンシャル・プランニング技能士センター会員の方には会員特別価格がございます。詳しくは下記事務局までお問合せください。

お申込・お問合せは、M&Aシニアエキスパート養成スクール事務局(株式会社きんざい)まで

03-3358-0057 お問合せ受付時間：平日9:30～17:30

<http://www.kinzai.or.jp/seminar/>

M&A案件・事例は、日本M&Aセンターのホームページをご覧ください

1000件を超える案件情報は [こちら](http://www.nihon-ma.co.jp/anken/) ⇒ <http://www.nihon-ma.co.jp/anken/>

譲渡希望情報・買収希望情報の一部を、下記のような形式でご紹介しております。
ご希望に合致する案件がございましたら、お電話にて案件番号をお伝えください。
また掲載登録をご希望の方は、専用の登録シートのFAXまたはホームページから登録ください。

<買収希望情報の一例>

登録No.	希望業種	希望エリア	希望サイズ(年商)	備考
795	調剤薬局	関東	5億円未満	特に栃木・群馬・埼玉の調剤薬局を希望。小規模でも検討したい

※上記以外にも多くのニーズが登録されておりますので、ぜひご覧ください。

<案件に関するお問い合わせ>
お電話にて案件番号をお伝えください。

0120-03-4150

<登録・掲載方法>

専用の登録シートをFAX
またはホームページよりご登録ください。

<編集後記>

4月1日に、名古屋支社がオープンいたします。今後中京エリアのお客様へのサービスをより迅速に提供できるようになります。名古屋駅に程近い、アクセスのよい立地です。開設にあたっては、記念セミナー開催も予定しております。今後とも、東京・大阪・名古屋・札幌の各拠点において細やかなM&A仲介サービスが提供できるよう、努力してまいります。(と)

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1-8-3
丸の内トラストタワー本館19階
TEL.03-5220-5454（代）/ FAX.03-5220-5455
<http://www.nihon-ma.co.jp/>

発行人：分林 保弘
編集人：飯野 一宏