

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



Prudential

日本M&Aセンター M&A Vol.27 2012.3.1

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.
27

2012. 3. 1

“2012年問題”

～団塊世代の経営者引退、事業承継問題が加速～



成功事例ファイル21

株式会社ペリテック&テクノアルファ株式会社

大好評、M&A体験談！

セミナーレポート

第3四半期成約実績のご紹介

10～12月の成約実績は26組に

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

2012年問題

～ 団塊世代の経営者引退、事業承継問題も加速～

団塊世代の引退の本格的開始に伴い、後継者不在が顕在化すると予測される「2012年問題」。後継者不在企業の増加が予想される今年、その解決手段としてM&Aのニーズは高まることが予想されます。

「2012年問題」とは

2012年問題とは、“2012年は団塊の世代が引退時期の65歳を迎え始める年であり、中小企業の後継者難が加速する”という予測のことです。

後継者不在による事業承継問題の深刻化は、設立当初の20年前から当社が警鐘を鳴らしてきたことです。近年ではますます後継者がいない企業が増加しているようです。

国内企業の2/3が後継者不在の時代へ

2011年12月に発表された「後継者不在企業の実態調査」（帝国データバンク）では、国内企業の2/3が後継者不在であるという結果が報告されました。

地域別分析～「北海道」「中国」は7割が不在の一方、「四国」では半数以上が後継者あり～

地域別	後継者不在企業(件)	全企業(件)	不在率
北海道	13,364	18,601	71.8%
東北	16,625	25,478	65.3%
関東	101,086	148,822	67.9%
北陸	9,801	17,383	56.4%
中部	36,994	56,406	65.6%
近畿	47,317	69,004	68.6%
中国	15,991	22,424	71.3%
四国	5,732	11,706	49.0%
九州	22,578	39,130	57.7%
合計	269,488	408,954	65.9%

売上規模別分析～年商10億円未満の企業7割が不在～

売上規模別	後継者不在企業(件)	全企業(件)	不在率
1億円未満	70,517	92,446	76.3%
1～10億円未満	152,898	229,851	66.5%
10～100億円未満	41,251	74,324	55.5%
100～1000億円未満	4,368	10,781	40.5%
1000億円以上	454	1,552	29.3%
合計	269,488	408,954	65.9%

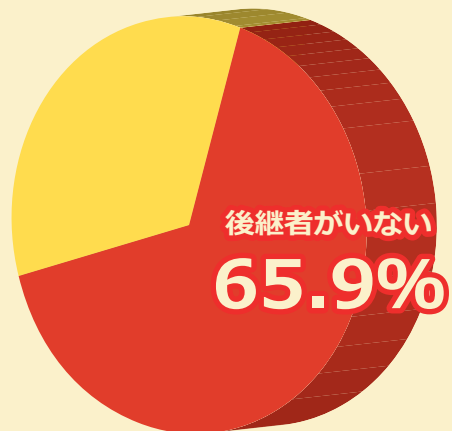
出典：帝国データバンク「後継者不在企業の実態調査」

また、後継者がいないために廃業する会社は年間約7万社、これにより約30万人の雇用が失われているとの推計もあります（2006年版中小企業白書）。円滑な事業承継を実現して従業員への責任を果たすことは、これからの経営者の“重要課題”になっていくでしょう。

M&A決断のために

M&Aで事業承継問題を解決できることはすでに多くの方がご存知です。しかし実行を決意するまでには、時間がかかります。

国内企業の2/3が後継者不在



出典：帝国データバンク「後継者不在企業の実態調査」

当社のお客様の中には、「経営者のためのM&Aセミナーを二度三度と聴講して、やっと会社を譲渡する決意ができたので相談にきました」という方が多くおられます。2回、3回と納得するまで私どもの話を聞いて、徐々に決意を固めていったそうです。自分の背中を押してもらうために、当社のセミナーに参加されているのでしょう。このようにM&Aの実行を決意するには、時間がかかります。

事業承継は早めに対策を

M&Aでもそれ以外の方法で事業承継するにしても、決断時期が遅れてしまうと、どの方法も手遅れになってしまいます。会社の業績が好調で、経営者が引継ぎをきちんとできる状況でなければ、M&Aで会社を譲渡する際の条件は厳しくなります。もちろん子供や幹部社員を後継者として教育するにも、時間がかかります。

事業承継について早めにシミュレーションし、どのような方法で承継するのか、十分に時間をとって対策を考えていただきたいと思います。その際は当社も微力ながらハッピーリタイア実現に向けてお手伝いをさせていただければ幸いです。



株式会社日本M&Aセンター
代表取締役会長 分林 保弘

経営者のためのM&Aセミナー

M&A seminar for managers

2012年6月「経営者のためのM&Aセミナー」、開催決定！！

2012年6～7月に「経営者のためのM&Aセミナー」を開催いたします。今回も「会社譲渡体験談」を企画しております。

	日 程		会 場
福岡	6月 5日(火)	13:00～16:10 (受付開始 12:30)	ホテル日航福岡「都久志の間」 福岡市博多区博多駅前2-18-25
札幌	6月 7日(木)	13:30 ～ 16:40 (受付開始 13:00)	札幌グランドホテル「グランドホール」 北海道札幌市中央区北1条西4丁目
大阪	6月12日(火)		ヒルトン大阪「桜の間」 大阪市北区梅田1-8-8
名古屋	6月14日(木)		名古屋マリオットアソシアホテル「タワーズボールルーム」 名古屋市中村区名駅1-1-4
東京	7月 3日(火)		東京国際フォーラム「ホールB7」 東京都千代田区丸の内3-5-1
広島	7月 5日(木)		ホテルグランヴィア広島「天平の間」 広島市南区松原町1-5

2月開催「経営者のためのM&Aセミナー」の 申込者数が最高記録を更新、1,600名を超える



M&Aで会社を譲渡された食品加工会社の前オーナーに、体験談を語っていただきました

2012年2月、全国5ヵ所（東京・大阪・名古屋・仙台・福岡）で経営者のためのM&Aセミナーを開催いたしました。このセミナー全体で、お申込者数が1,600名を超え、前回の1,400名を大きく超過し、過去最高記録を更新しました。「2012年問題」といわれ、未曾有の後継者不在企業の増加が予想される年を目前に、ますますM&Aの需要は増えています。

大阪会場は約200人の方にご出席いただきました



過去最大規模！
名古屋会場は約400人の方にご出席いただきました

東京会場は約500人の方にご出席いただきました

M & A 成功ファイル 21

～後継者問題解決・今後の成長のためのM & A～

2011年9月、当社がお手伝いしてM & Aを実行された2社の代表・平様(ペリテック社)と松村様(テクノアルファ社)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。

譲渡企業	株式会社ペリテック
	所在地：群馬県高崎市
	業務内容：計測機器の製造販売
	売上高：約4億円
	従業員数：約25名

譲受企業	テクノアルファ株式会社
	(JASDAQスタンダード：3089)
	所在地：東京都品川区
	業務内容：電子部品商社
	売上高：約26億円(連結) 従業員数：約35名(連結)

ペリテック様の製品の一部をご紹介します



ペリテック社の代表的な製品、「ECUテスター」です。半導体などの自動車関連電子部品が正常に動作することをテストするための製品です。テクノアルファ社はすでに取り扱っている電

子部品と、ペリテック社の製品を組み合わせで提供することで、顧客提案力アップが可能になります。

株式譲渡契約調印式にて(2011年9月)



株式会社ペリテック
代表取締役
平 豊 様

テクノアルファ株式会社
代表取締役
松村 勝正 様

※職称は当時のもの

一平様、株式会社ペリテックのご紹介と、M & Aを検討した経緯をお教え下さい。

平 私はもともとサラリーマンで、電子制御装置のテスターの設計技術者でした。身に着けた技術をもって約30年前に独立し、創業したのがペリテックです。自動車向けの電子制御装置「ECUテスター」をメインに製造開発して、自動車部品メーカーを中心に納め、順調に業績を伸ばしてきました。

私は61歳ですが、以前より事業承継問題をどのように解決するかが課題でした。私には息子が2人、娘が一人いますが、それぞれ大手企業に就職しており、継ぐ気もありませんし、継がせる気も最初からありませんでした。というも、経営者の世襲は社員のモチベーションを維持する上で好ましくない、という考え方でしたので、最初から選択肢となりませんでした。

創業者である私が経営できなくなっても、企業は従業員や取引先のために存続しなければなりません。後継者がいないために廃業、ということなく、ぜひ社内から次の経営者を生み出す体制を整えたいと考えていました。このためIPOの可能性も探りましたが、ハードルが高いことがわかったので断念しました。

そんなときにM & Aの可能性を考えて、専門家である日本M & Aセンターに相談に行きました。それまでは事業が立ち行かなくなって買収されるのがM & Aだと思っていたのですが、よくな

い会社は誰も買わない、タイミングが重要、とのことでした。そしてM & Aは“ミニ上場”と呼ばれる、有効な経営戦略であると知り、譲渡を決意しました。そのさい、私が日本M & Aセンターに出した条件は、次の4点が主なものです。

- ① 中長期的にシナジーが見込める
 - ② ペリテックの独立性を維持してくれる
 - ③ できれば上場企業に譲りたい
 - ④ 一定期間は私自身が社長として継続し、現社員の中から社長を輩出すべく、次世代の幹部育成の時間をくれる
- これから数年先の業界状況を見据えて、今後の成長にお互いに寄与できる相手に譲りたいと考えました。このような条件を満たしてくれる相手が現れるまで待つつもりで、早めに相談に行きました。実際、M & A後には社内で社長候補を育てるという私のミッションも残っています。

一松村様、テクノアルファ株式会社のご紹介とペリテックを譲り受けた経緯をお教え下さい。

松村 当社はジャスダックスタンダードに上場している、電子機器と半導体装置・電子材料の専門商社です。海外メーカー製品を国内での独占販売権に基づき提供しているために競争力が高いのが特徴です。主要販売先も、トヨタグループを中心とした自動車業界や半導体業界の大手などです。

当社が取り扱う半導体装置は自動車向けの販売が増えております。以前より、「メーカー機能を持つ技術商社へ」と標榜し、自社ブランド製品の拡充やメーカー機能の強化に取り組んできました。M & Aを成長戦略の一つとして注力していましたので、日本M & Aセンターとは以前より密に情報交換をし、優良案件の提案を待っている状況でした。そんなとき、日本M & Aセンターの担当者よりペリテック社の提案を受け、検討することになりました。資料を見ていくと、ペリテックは自動車用電源制御ユニットの稼働テスト機器の開発に強みがあることがわかりました。ペリテック社の「技術力」とテクノアルファの「営業力」が相互に補完し合ってシナジーを発揮できます。そして、メーカー機能を持つ技術商社への一歩につながります。以上により、ぜひ進めたいと思いました。

一平様、テクノアルファ様との提携を決意された理由は？

平 先ほど挙げた、4つの条件にすべてあてはまったことが最大の理由です。そうそう理想の相手は現れないと覚悟していたので、大変驚きましたが、お相手が現れたことにまず安堵しました。依頼してから2ヶ月でテクノアルファ社と出会うことになったわけですが、トップ面談等で実際にしっかりとお互いの話をすることができましたので、不安はありませんでした。タイミングは少し早いか、とも思いましたが、幹部教育には時間が必要でし、私も残って

徐々に引き継ぐにはちょうどよい時期かと思い、決断しました。

一松村様、テクノアルファ社のM & Aは2件目となりますが、譲受ける側としてどんなポリシーをお持ちですか？

松村 中小企業のM & Aは、互いに与えるシナジー効果が大きければ大きいほど、現場へのインパクトも大きいものです。譲渡を決意された社長様をはじめ、従業員にも大きな転換点となるM & Aであるからこそ、譲受ける側が意思決定を速くすることが大事だと思います。シナジー効果の有無を早い段階できちんと見極めて返事をする事で、相手からの信頼を得られます。初期段階で細かいことにとらわれ、いたずらに時間をかけても相手が不安になるだけです。相手に不信感を持たれてしまうと、良い結果になりません。今回で2件目のM & Aですが、とても印象に残った出来事があります。ペリテックの社員向けディスクロージャー(M & A事実の発表)の際、社内のホワイトボードに「ようこそ、テクノアルファ様」という文字が大きく書かれていたのです。それを見たときに、今後のペリテック社との協業がうまくいくという自信が、確信に変わりました。両社の社員のために、今後さらに発展していかなければならないと気持ちを新たにしました。

M & A戦略は、今後も積極的に継続実施します。経営計画に沿って、戦略に合致するM & Aを実施していく所存です。

日経産業新聞で紹介されました！

2011年12月2日の日経産業新聞に、本件M & Aが事業承継問題を解決した成功例として取り上げられました。

両社のインタビューも掲載されています。



株式会社ペリテック
代表取締役
平 豊 様(中央左)

取締役
平 裕子 様(左)

テクノアルファ株式会社
代表取締役
松村 勝正 様(中央右)

執行役員
安積 良典 様(右)



私が仲介しました！ ～担当者の声～

今回のM & Aは、平様にとっては事業承継対策およびさらなる成長を実現するためのM & Aであり、テクノアルファ様にとっては今後の成長戦略に有効な事業のシーズを手に入れることができたM & Aでした。両社ともにご満足いただけるM & Aを実現でき、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 事業法人部 久力 創 (くりき はじめ)

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、26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	配電盤・電力制御装置製造	関西	機械製造	関西	株式譲渡
2	製缶板金	甲信越	ファンド運営	関東	株式譲渡
3	介護サービス	関東	医薬品小売	関東	株式譲渡
4	スポーツ施設企画・施工	関東	工業用製品製造	関東	株式譲渡
5	運送	関東	運送	関東	合併
6	電子機器設計	関西	機械部品製造	関西	株式譲渡
7	電気工事	関東	施設メンテナンス	関東	株式譲渡
8	食品製造	関東	食品製造	関東	株式譲渡
9	複合材料製品製造	関東	航空機部品製造	東海・北陸	株式譲渡
10	給排水設備保守管理・工事	関東	建築リフォーム工事	関東	株式譲渡
11	ゲーム企画制作	関東	ゲーム企画制作	関東	株式譲渡
12	塗装工事	東海・北陸	塗装工事	関東	株式譲渡
13	印刷	九州・沖縄	紙製品製造販売	東海・北陸	株式譲渡
14	塗料卸・塗装	関西	化学品製造	関東	株式譲渡
15	運送	関西	運送	関東	株式譲渡
16	日本語学校	関東	学習塾	関東	株式譲渡
17	日本語学校	関東	資格取得支援	関東	株式譲渡
18	ホテル	関東	情報・通信	関東	株式譲渡
19	リネンサプライ	東海・北陸	リネンサプライ	東海・北陸	株式譲渡
20	電材商社	関東	建材商社	関東	株式譲渡
21	半導体製造装置製造	関東	工業用ゴム製造	関東	株式譲渡
22	グループホーム	関西	医薬品卸	関西	株式譲渡
23	食品製造	関西	食品製造	甲信越	株式譲渡
24	電気通信工事	東海・北陸	電設用資材製造	関東	株式譲渡
25	英会話学校	関西	学習塾	関西	株式譲渡
26	金属リサイクル	東海・北陸	産業廃棄物処理	東海・北陸	株式譲渡



お知らせ

Information

第9回『M&Aスペシャリスト養成講座』開講！

カリキュラム改訂を行い、さらにご好評をいただいております。企業評価・概要書作成の課題演習が追加され、より実践的な講座になりました。M&A実務プロセスを体系的に学べます。会計事務所や金融機関等のM&A担当者およびM&A担当を目指す方にお勧めの講座です。受講生はこれまでで約700名が修了しております。

第9回のお申込み受付を開始しました。今回も多数のお申込みをお待ちしております。受講料等の詳細はホームページをご覧ください。



M&Aスペシャリスト養成講座の様子

	日程	会場
東京	4月11日（水）・12日（木）	丸の内トラストタワー本館
	5月8日（火）・9日（水）	千代田区丸の内1-8-3
大阪	4月12日（木）・13日（金）	梅田阪急ビルオフィスタワー
	5月9日（水）・10日（木）	大阪市北区角田町8-1

お申込み期限 4月6日（金）
※定員に達し次第締切とさせていただきます

「M&Aスペシャリスト養成講座」が、テレビニュースで紹介！



第7回のM&Aスペシャリスト養成講座の様子が、テレビ東京系列「ワールドビジネスサテライト」にて取り上げられました（2011年12月23日放送）。「2012年問題」を目前に控え、注目を集めるM&Aを推進する取組みとして紹介されました。

今年に入り、ますます人気の講座となっています。お申込みはお早めに！

M&Aスペシャリスト養成講座のお申込み・詳細は、お電話またはホームページから

 **0120-03-4150** <http://www.nihon-ma.co.jp/seminar/>
「M&Aスペシャリスト養成講座」担当係まで

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で ⇒ <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ご登録ください。

＜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＞

国内企業の2/3で後継者がいない時代がやってきました。高まるM&Aニーズに対応するために、全国に広がるM&Aネットワークと当社のコンサルタントの増員、育成が今後の課題です。M&Aネットワークの新たなメンバーを増やし、会員の皆様とのリレーションを深めてまいります。
これからも皆様のご協力、ご支援のほどよろしくお願い申し上げます。（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