

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.32 2013.5.30

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 丸の内フラスター本館19階 TEL:03-6220-6454 (代) FAX:03-6220-5455
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.
32
2013.5.30

年間成約件数、 過去最高の207件!

名古屋支社開設記念パーティーを開催!

約500名の地方銀行、会計事務所の皆様にお集まりいただきました



日本M&Aセンター名古屋支社

海外支援室を設置

日本M&Aセンターグループ ニューヨーク国際会議

ニューヨーク国際会議、過去最高の300名が参加

成功事例ファイル26

株式会社ソフトビジョン&ウィズソフト株式会社

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

名古屋支社開設記念イベント盛況！！

約500名の地方銀行、会計事務所の皆様にお集まりいただきました

日本M&Aセンターは、4月22日に、名古屋支社開設を記念して、名古屋マリオットアソシアホテルで「特別研修会」及び「開設記念パーティー」を開催しました。

愛知県の地方銀行の役員並びに支店長、会計事務所の所長を中心に、約500名の皆様にお集まりいただきました。



愛知県の地方銀行の役員および支店長の大半が参加された金融機関 特別研修会



会計事務所の方々約150名にご参加いただいた会計事務所 特別研修会



日本M&Aセンター
代表取締役社長 三宅 卓



開設記念パーティの様子

メディア・白書に日本M&Aセンターが紹介されました！

2013年4月9日		テレビ東京系「ガイアの夜明け」 『手を組んで生き残れ！ ～中小企業サバイバル 新時代～』	当社仲介により、M&Aの最終契約調印式を迎えた社長のインタビューや、調印式当日の様子が放映されました。
2013年5月2日		テレビ朝日系「報道ステーション」 『中小企業を救うM&A』	当社が仲介を行った案件「タンバック&エブレン」、「横浜テープ工業&三景」などが紹介されたほか、経済ジャーナリスト財部誠一氏による当社分林のインタビューなどが15分にわたり放映されました。
2013年5月17日		テレビ東京系「ワールドビジネスサテライト」 『成長戦略第2弾 企業を後押し』	多くの中小企業が成長戦略としてM&Aに活路を見出している中、安倍内閣が掲げる成長戦略の新たな融資制度により、M&Aがさらに加速することが期待されるという趣旨で放映されました。
2013年4月26日		経済産業省中小企業庁 「2013年版中小企業白書」 第3章 次世代の引き継ぎ(事業引継ぎ)	「事業承継問題の解決策としてM&Aを支援する企業」として、民間企業で唯一、当社が紹介されました。

海外支援室が発足

海外進出・撤退や出口戦略を支援いたします。(昨年度、海外絡みのM&Aを5件成約)

海外支援室では、海外へ進出をお考えの経営者様、すでに海外へ進出したが、後継者問題、将来不安等で出口戦略をお考えの経営者様を、友好的なM&Aを通じてご支援いたします。

海外経験豊富なコンサルタント
が対応いたします



海外支援室長
安丸 良広
(米国公認会計士)

◆サービス内容◆

1. アジア諸国を中心に、M&Aによる提携先をご紹介
2. M&Aアドバイザー業務（日本企業と海外企業がM&Aを行うにあたり必要な情報開発、ネゴシエーション、ドキュメンテーションなど成約までの各種M&Aアドバイザー業務一切）
3. M&Aに精通した国際的会計事務所・弁護士事務所のご紹介

「M&Aを活用したアジア諸国進出・撤退セミナー」～中国・タイ・ベトナム・インドネシア等～

東京	6月4日(火)	各会場とも	日本M&Aセンター東京本社 セミナールーム
大阪	6月5日(水)	13:30	梅田阪急ビルオフィスタワー 26階会議室
名古屋	6月13日(木)	16:00	名鉄ニューグランドホテル 「椿の間」
福岡	6月18日(火)	(受付開始13:00)	ANAクラウンプラザホテル福岡 「ウイステリア」

日本M&Aセンターグループ ニューヨーク国際会議

過去最高 300名超の会計人が参加



300名超が集結

3月17日から会計事務所のネットワークで組織する「日本M&Aセンターグループ国際会議」をニューヨークで開催しました。三菱東京UFJ銀行経済調査室岩岡聰樹氏による米国経済・金融の動向についての解説や、株式会社インテカー代表取締役社長斎藤ウィリアム浩幸氏による、M&Aを成功させるための『チーム力』に関するご講演等、非常に有意義な場となりました。来年も多くの方のご参加をお待ちしております。



会議の様子

若くして指紋認証システム会社を立ち上げ、のちにマイクロソフト社に売却した株式会社インテカー 代表取締役社長 斎藤ウィリアム浩幸氏



パネルディスカッション

※なお国際会議の詳細レポートは当社ウェブサイトでもご覧いただけます。
http://www.nihon-ma.co.jp/network/international_2013.html

M & A 成功ファイル 26

～ 後継者問題解決・今後の成長のための M & A ～

2012年11月、当社がお手伝いしてM & Aを実行された2社の代表・竹内様(ソフトビジョン社)と勝屋様(ウィズソフト社)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	株式会社ソフトビジョン
	所在地：東京都新宿区
	業務内容：ソフトウェア受託開発
	売上高：約9億円(当時)
	従業員数：90名

譲受企業	ウィズソフト株式会社
	所在地：大阪府大阪市
	業務内容：ソフトウェア受託開発
	売上高：約9億円(2012/3期、単体)
	従業員数：56名(2012/3期、単体)

株式譲渡契約調印式にて(2012年11月)

株式会社ソフトビジョン
代表取締役会長
竹内 正夫 様



ウィズソフト株式会社
代表取締役社長
勝屋 嘉恭 様

※職称は当時のもの

―竹内様、ソフトビジョン社のご紹介と、M & Aを検討した経緯をお教えてください。

竹内 ソフトビジョンは、データベース構築に特化し強みを持つソフトウェア受託開発企業です。1987年の創業以来、蓄積してきた技術ノウハウや柔軟な対応力を大手システムインテグレーター各社様から高く評価され、スペシャリストとして認めて頂いています。

約1年半前に、創業時からのメンバーに社長を引継ぎ、私は会長になりました。その後徐々に社内の体制も整ってきて、おかげさまで3期連続増収増益を達成することができました。ただ、売上の7割を大手システムインテグレーター1社が占めていることが若干の不安事項であり、**安定的な企業体質に改善したいと考えるようになりました**。そこで、事業を譲渡して他社と連携した成長を模索し始めたのです。また、株式は引き続き私がすべて保有したままであり、社長の座は譲ったものの、**株式を引き継ぐ後継者がいなかったため、資本の問題は先送りになったままでした**。

その頃参加したセミナーで、日本M & Aセンターの渡部さ

んのお話を聞き、業績が良いうちに譲渡した方がいいと考え、相談することになりました。

―勝屋様、ウィズソフト社のご紹介と、ソフトビジョン社との資本業務提携に至った経緯を教えてください。

勝屋 ウィズソフトはソフトウェアの受託開発企業です。「システム開発」「ネットワーク技術」「システム エンジニアリング サービス」の3つの領域で開発を行っています。これまで、携帯電話・カーナビ・自動改札機等のシステムを手掛けてきました。

当社は、東京にも営業所がありましたが、大阪を拠点としているため、関東圏にはまだまだ注力できていませんでした。そのため、**東京を拠点とするソフトビジョンと提携し、両社の持つネットワークを共有化することができればシナジーが大きいと考えました**。また、関東圏で有力大手企業との数多くの取引実績を持つソフトビジョンと提携することで、**安定的に収益を上げられるようになり、**

技術力も強化できると考え、資本業務提携を決めました。

―竹内様、4社の候補先の中から、ウィズソフトを相手企業として選んだ理由をお教えてください。

竹内 ウィズソフトさんが、当社のことを非常に高く評価してくださり、**今後も現在の社内の体制や従業員の雇用を維持してくれると思ったからです**。また、ウィズソフトさんはすでに**M & Aの実績がある会社と聞き、安心して任せられると思いました**。ウィズソフトさんであれば、ソフトビジョンを更に発展させてくれると思い、若くて意欲のある勝屋社長にお任せしたいと思いました。

―現状はいかがですか？

竹内 業績が良かったこともあり、スムーズに譲渡を行うことができました。担当の渡部さんにはとても親身になって頂き、大変感謝しています。

経営の引継ぎを終えた現在は、他社の顧問を務めている

ほか、以前から行っていた別会社の経営に専念しており、充実した生活を送っています。

勝屋 当社が2008年に、同じく日本M & Aセンターの紹介で譲受けた株式会社タス(本社大阪：栄養管理パッケージソフト開発販売企業)は、年商が4億円から5億円へと伸び、当社とのシナジーを十分に発揮しています。ソフトビジョンについても、タス同様に両社がこれまでつくりあげてきた事業基盤を共有化し、**地域補完や技術面でのシナジー効果を創出したいと考えています**。また、ソフトビジョンのネットワークを活用し、タスのパッケージソフト開発販売事業を関東圏でも強化していきたいと考えています。将来的には、**グループ3社で三位一体となって技術力を磨きあい、更なる発展を目指していきたい**と思います。

当社のグループとシナジー効果を発揮できる相手との**M & Aは、今後とも積極的に検討したい**と考えています。担当の雨森さんには、タスやソフトビジョン同様、戦略的なご提案を頂けることを期待しています。

私が仲介しました！～担当者の声～



譲渡を決断するタイミングは非常に難しいものですが、竹内様は、ソフトビジョン社が3期連続増収増益と非常に業績が良い中での決断されました。竹内様の作り上げた優良企業のバトンを無事にお渡しするお手伝いができ、ほっとすると同時に非常に嬉しく思っております。これからも、両社の益々のご発展を祈念しております。

株式会社日本M & Aセンター
金融法人部 課長 渡部 恒郎
(わたなべ つねお)



ウィズソフト社は、タス社での成功とともに関東の営業基盤強化が新たな経営課題となっていました。今回のM & Aにより、グループとして更なる発展が期待できます。勝屋社長は、経営判断が実に迅速かつ明確で、M & Aの相手の方に対しての心配りも素晴らしい経営者だと思います。これを機に、今後の両社の益々のご発展を祈念しております。

株式会社日本M & Aセンター
事業法人部 部長 雨森 良治
(あめもり よしはる)

年間成約件数、過去最高の207件！

M&A deals closed

2012年度は、207件(譲渡・譲受け別カウント)と年間での過去最高件数となる成約のお手伝いことができました。
第4四半期(2013年1～3月)の26組51件をご紹介します。

	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	機械器具卸	中国・四国	機械器具製造	関東	株式譲渡
2	ゴム製品製造	関東	ゴム製品成型	関西	株式譲渡
3	内装工事業	北海道・東北	建設業	北海道・東北	株式譲渡
4	調剤薬局	北海道・東北	調剤薬局	九州・沖縄	事業譲渡
5	不動産仲介	甲信越	旅客運送業	甲信越	株式譲渡
6	機械設備設計製造	東海・北陸	機械装置製造	東海・北陸	株式譲渡
7	食品製造	北海道・東北	不動産業	北海道・東北	株式譲渡
8	病院	中国・四国	病院	中国・四国	株式譲渡
9	飲食業	東海・北陸	飲食業	東海・北陸	事業譲渡
10	電気機器卸	関東	産業機器商社	九州・沖縄	会社分割
11	飲食業	関東	飲食業	関東	事業譲渡
12	服飾資材製造	関東	服飾資材卸	関東	株式譲渡
13	建築工事	関東	建築工事	東海・北陸	株式譲渡
14	アパレル	甲信越	アミューズメント	関西	株式譲渡
15	金属製品製造	東海・北陸	金属製品製造	東海・北陸	株式譲渡
16	産業機械製造	中国・四国	産業機器卸	関西	株式譲渡
17	電気機器販売・施工	関東	電気通信防災工事	関西	株式譲渡
18	食品卸	東海・北陸	個人	東海・北陸	MBO
19	金属加工	関東	金属加工	北海道・東北	株式譲渡
20	印刷業	関東	印刷業	北海道・東北	株式譲渡
21	木材卸	関東	建材卸	関東	株式譲渡
22	飲食業	九州・沖縄	飲食業	九州・沖縄	株式譲渡
23	運送業	関東	運送業	関東	株式譲渡
24	建設業	北海道・東北	建設業	北海道・東北	株式譲渡
25	倉庫業	関東	倉庫業	関東	株式譲渡
26	葬儀業	東海・北陸	葬儀業	東海・北陸	事業譲渡

新刊のご案内

「事業承継を成功に導く中小企業M&A」を上梓

地域金融機関の取引先の多くが抱える「事業承継」の問題を中小企業M&Aで解決する！



地域金融機関の使命の1つである、取引先の事業承継問題を解決するM&A活用方法を、活用の基準、メリット・デメリット、成功事例・失敗事例などを紹介しながら、分かりやすく解説しています。

2013年3月
株式会社きんざい刊
日本M&Aセンター編
定価 本体 2,000円

- 目次
- 第1章 事業承継問題解決のためのM&A
- 第2章 金融機関におけるM&Aの活用方法
- 第3章 中小企業M&Aの動向と現状
- 第4章 中小企業M&Aの会計・法務・税務
- 第5章 中小企業M&Aの手順
- 第6章 中小企業M&A成功事例と失敗事例

私も執筆参加しています！



コーポレートアドバイザー室
課長 横井 伸
(弁護士)

お知らせ

Information

2013年6～7月「経営者のためのM&Aセミナー」開催！

2013年6～7月に全国8会場で開催いたします。皆様のご参加をお待ちしております。

東京	7月10日(水)	東京国際フォーラム 「ホールB7」
名古屋	7月2日(火)	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」
京都	7月4日(木)	ホテルグランヴィア京都 「源氏の間」
大阪	6月12日(水)	ヒルトン大阪 「桜の間」
旭川	6月18日(火)	旭川グランドホテル 「瑞雲」
金沢	7月17日(水)	金沢 都ホテル 「鳳凰の間」
浜松	7月11日(木)	オークラアクトシティホテル浜松 「平安」
福岡	6月6日(木)	ANAクラウンプラザホテル福岡「クラウンランドボールルーム」

※東京・名古屋・京都・大阪会場は13：30～16：40 旭川・金沢・浜松・福岡会場は13：30～16：00

「友好的M&Aによる企業譲渡の体験発表」

タック株式会社 前社長 水谷 康男 様

実際に会社を譲渡された水谷様から、中小企業M&Aの体験談をお話いただきます

タック様は、昭和22年創業。地場企業をはじめ大企業との取引も多く、堅実な経営を続けてこられました。しかし、水谷様のご子息は別の会社にお勤めで、会社の後継者がいっしょにやらずM&Aの検討を始められました。弊社がマッチングした譲受企業の北川印刷様は、タック様と地域補完の相乗効果(愛知県西部と東部)が見込め、相互に発展できるM&Aとなりました。



●詳細・お申込はこちらから●

<http://www.nihon-ma.co.jp/seminar/> **0120-03-4150**

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
166	運送業	全国	不問	直接取引が多ければ尚よい

※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＞

掲載案件に関するお問い合わせは、お電話にて案件番号をお伝えください。
登録・掲載についても下記お電話にて承ります。

0120-03-4150

＜編集後記＞

名古屋支社開設記念の特別研修会や開設記念パーティーは、約500名の方々に越しいただき、大盛況の中、終了いたしました。愛知県の地方銀行の役員や支店長の大半の方々が一同に会するイベントは、当社としても初めてのことです。今後は中京エリアの会計事務所や金融機関の皆様とますます連携を深め、より多くの中小企業をご支援できればと思います。よろしくお願いいたします。(く)

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