

<2015年>
全国8回開催!

主催

日本M&Aセンター (東証一部上場)

一中堅・中小企業のM&A仲介実績No.1

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	山形	金沢	京都	広島
6月12日 (金)	7月22日 (水)	6月10日 (水)	6月17日 (水)	7月1日 (水)	6月18日 (木)	7月23日 (木)	6月4日 (木)
【全会場共通】 13:30~16:15 (受付13:00~)							

< 特別企画 > M & A 体験談

テーマ1 友好的M & A による 企業譲渡の体験発表



【講師】株式会社アイアクト
前社長 鈴木 統夫 様
(現 非常勤取締役)

	株式会社アイアクト (譲渡企業)	株式会社 博展 【東証JASDAQ上場】 (譲受企業)
事業内容	Web・モバイルサイトの企画・制作 他	展示会・イベント等の出展サービス 他
所在地	東京都 渋谷区	東京都 中央区
売上高	約7億円	約60億円

アイアクト様はインターネット黎明期からポータルサイトやコンテンツの企画・制作などを手掛けているIT企業です。大手企業のWebサイト制作実績も多く、経営は順調でしたが、更なる発展のためにM & A を検討されました。

当社がマッチングした博展様は、展示会やイベントの企画・ブース制作・運営などを行う上場企業です。本件はアイアクト様の「IT分野の企画力」と博展様の「イベント企画力」の融合により、顧客の販促支援の満足度を飛躍的に高めることができ、相互に発展できるM & A となりました。

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

「後継者問題」、「先行き不安」をM & A で解決した事例を紹介するほか、本には載っていない「成功の秘訣」と「リスクの回避方法」を公開します。企業の「存続と発展」を実現させるM & A とは?



お申込は裏面をご覧ください→

お申込・お問合せは、お電話もしくはWEBから

☎ **0120-03-4150** セミナー
担当係まで

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

nihon-ma セミナー

検索

無料個別相談も受付中!



前回の東京会場の様子

参加者特典
当日、アンケートご協力で
三宅著書進呈!



村上龍氏絶賛!
テレビ東京
「モーニングサテライト」
「リーダーの菜」にて
推薦されました

日本M&Aセンター M&A Vol.40 2015.5

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 丸の内三井ビルディング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
40

2015.5

5期連続最高益・最高件数を更新

新年度スタート ご支援ありがとうございました

参加者360名超!シンガポール国際会議

<M & A 成功ファイル33>

釧路のセントラルビルサービス、
東証一部上場コムシスグループへ

九州の経営者のためのM & A セミナー

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

5期連続最高益を更新！新年度スタート

ご支援ありがとうございました

1. 最高益を更新！ありがとうございました

おかげ様で、2014年度は5期連続最高益を更新し、上方修正を出す事が出来ました。売上122億円、経常利益63億円です。これも皆様方会計事務所や金融機関等の提携機関様のご協力のおかげです。本当にありがとうございました！昨年度は株価も新値更新が何度かありました。今年もご期待に添えるように経営に進進してまいります。



日本M&Aセンター
代表取締役社長 三宅 卓

2. 新中期経営目標がスタート

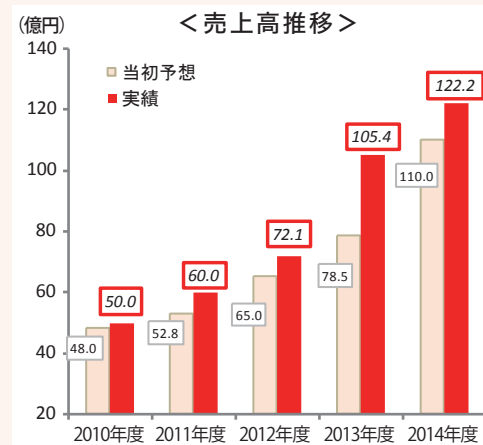
2015年度から新中期経営目標がスタートしました。今回の中期目標は4年間で大きな『ジャンプ』をしたいと考えています。ジャンプをするのに最高のタイミングです！

- ①M&Aのビッグウェーブが来る
事業承継型M&A＋業界再編型M&Aの波
- ②最高の人材が揃った
成長して脂が乗った社員
- ③業界最大手のリーディングカンパニー

このチャンスを活かして4年間で大きな飛躍を遂げたいと考えています。今回の中期目標は数値目標だけではなく、「業務の幅を海外やPMI等に広げること」「対象企業を上場企業から零細まで拡大する事」「生産性を圧倒的に向上させること」等が含まれています。

3. ストックオプション

前回の中期目標の時も有償ストックオプションを発行いたしました。今回も、当中期目標の業績目標に沿った有償ストックオプションを発行いたしました。おかげ様で割り当ての95%を社員が引き受けてくれました。私も経営陣と全社員の目標、目線が一致し、中期目標の達成に向けて大きな波を創りだせたと思います。4年後の当社の成長を応援いただければ嬉しいです！



大阪支社を拡張しました

梅田阪急ビルオフィスタワー36階に移転

日本M&Aセンターは、社員数の増加に伴い、2015年5月に大阪支社を移転いたしました。これまでの梅田阪急ビルオフィスタワー23階から、同ビル36階へと移り、フロア面積はこれまでの1.6倍と広くなりました。

新しくなった大阪支社にぜひお立ち寄りください。

日本M&Aセンター大阪支社
大阪市北区角田町8-1 梅田阪急ビルオフィスタワー36階
TEL: 06-7669-9600 (代) FAX: 06-7669-9601
大阪駅 徒歩4分
※フロア以外には変更ございません



参加者360名超！シンガポール国際会議

平成26年度日本M&A協会表彰式が執り行われました



日本M&A協会は、2015年3月19日に、シンガポール国際会議を開催いたしました。会議では、日本戦略情報機構CEO シンガポール大学リークワンユー公共政策大学院 兼任教授 田村耕太郎氏と、SCS Global Holdings Pte Ltd 代表 少徳健一氏より、ASEAN進出のポイントについてご講演いただきました。

また、当社会長分林や社長三宅、情報開発部長奥野、海外支援室長安丸より、日本M&A協会や日本M&Aセンター海外支援室の今後の方向性についてお話をいただきました。

その後、アイクス税理士法人 飯田邦博様と、税理士法人中央総合会計事務所 中込重秋様より、会計事務所の戦略をご紹介いただきました。

ご参加いただいた先生方からは、「様々な視点から見たアジアにおける日本の立ち位置やあるべき姿がよくわかった」「会計事務所の使命と方向性を確認できた」と多くのご好評の声をいただきました。

※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_2015.html



日本戦略情報機構CEO
シンガポール大学
リークワンユー公共政策大学院
兼任教授 田村耕太郎様



SCS Global Holdings Pte Ltd
代表 少徳健一様



M&A表彰

2014年度特に活躍された会計事務所様を表彰させていただきました

【MVP】

税理士法人石井会計



税理士法人石井会計
岡山M&Aセンター
石井栄一先生

【Deal of the year】

澤田石晶税理士事務所



澤田石晶税理士事務所
秋田M&Aセンター
澤田石晶先生

安井会計事務所



安井会計事務所
愛・M&Aセンター
安井尚郎先生

【Best Deal of @net】

税理士法人札幌中央会計
TOMA コンサルタンツグループ



税理士法人札幌中央会計
札幌中央M&Aセンター
水野克也先生
(代理) 橘谷洋幸様 (写真中央)
TOMAコンサルタンツグループ
TOMA M&Aセンター
藤間秋男先生 (写真右)

【審査員特別賞】

増山税務労務事務所



増山税務労務事務所
所沢M&Aセンター
増山良裕先生

かがやき税理士法人



かがやき税理士法人
大津M&Aセンター
奥村隆志先生

「家内がこんなに悩んでいる状態では上手くいかない」とM & A契約直前に破談に。「売るのはもったいないからこそ存続を」と奥様の気持ちが変わった理由とは？

当社がお手伝いしてM & Aを実行された株式会社セントラルビルサービスの吉田潤司会長・敦子副会長ご夫妻に、M & Aを決意された経緯や心境、現在の様子などをお聞きました。セントラルビルサービス様は、2014年3月、コムシスホールディングス株式会社(東証一部上場)傘下の株式会社つうけん(札幌市)グループに入られました。

譲渡企業

株式会社セントラルビルサービス

所在地：北海道 釧路市
業務内容：ビルメンテナンス業・警備業
売上高：約5億円
従業員数：26名

譲受企業

株式会社つうけん

(東証一部上場 コムシスホールディングス株式会社の主要子会社)

所在地：北海道 札幌市
業務内容：電気通信工事業 他
売上高：約400億円(連結)
従業員数：約1,850名(連結)

※M & A実行当時

なかなか会社を売る決心はつかず

—吉田会長、セントラルビルサービス様のご紹介と、M & Aを検討した経緯をお教え下さい。

吉田会長 セントラルビルサービスは、1973年に設立し、現在は釧路市や札幌市の金融機関や官公庁を中心にビルメンテナンス業、警備業を手掛けています。夫婦二人三脚で事業の拡大・多角化を進めてまいりました。

業績は堅調に推移しておりましたが、自分の子供2人は医師の道に進み、家業を継ぐ意向がありませんでした。親戚中を探したり、社員に継がせることを検討したりしましたが、経営者に成りうる人、そしてそれを了承してくれる人は見つかりませんでした。そのうえ当社のマーケットは地方都市で、創業時よりずっと経営環境は厳しくなっています。誰かに「社長をやれ」というのも酷な話だとは思っていました。

そんなある日、日本M & Aセンターのダイレクトメールが当社に届きました。この時期は、証券会社や他のビルメンテナンス会社からも事業承継の打診がたくさんあり、他社の話も聞いたのですが、担当者との相性が合わないのか本気になれませんでした。「せっかくなのでM & Aセンターの札幌のセミナーを聞きに行こう」と思ったのですが、都合が合わず「資料がほしい」と問い合わせたところ、札幌営業所の木島さんと会うことになりました。

木島さんとは、最初会って話して“馬が合う”のを感じました。木島さんの紹介で、札幌で実際に会社を売った社長にも話を伺うこともできて、「M & Aはいいよ」と明るく話してくれ、成功のポイントも聞くことができました。

ただ、M & Aを15年ほど前から意識し準備をしてきた私でも、実際に「売る決断をする」段階になるとなかなか決心できませんでした。顧問税理士に相談したところ、「売るのはもったいない」と反対されましたが、「じゃあどうしたらいいか？」と聞いても明確な答えは返ってきませんでした。



吉田潤司会長

吉田敦子副会長

木島さんと初めて会ってから半年経ったころ、何度もご相談させていただいて自分の中のさまざまな疑問が解消されていったことや、70歳で社長交代するところから逆算すると動き出す時期は今だと思ったこと、日本M & Aセンター分会長の本に「早ければ早いほど、良い相手に出会う可能性が高まる」と書いてあったことから、木島さんに正式にM & A仲介をお願いすることにしました。相手企業への希望としては、社名、社員の雇用、今までの取引先をそのまま引き継いでくれることと、できれば同業じゃない方が良くと伝えました。すると選びきれないほど多くの相手候補のリストが出てきました。ほどなく、札幌市内の不動産会社が具体的に検討したいということで、お会いしました。交渉はトントン拍子に進み、株式譲渡契約というところまでできました。

「40年やってきた会社を売るなんて」最初の候補企業とは契約当日に破談に…

—奥様はこのときM & Aを実行されることに反対されていたそうですが、どのようなお気持ちだったのでしょうか。

吉田副会長 私は「40年やってきたのに売るなんてもったいない」という気持ちが強く、いよいよM & Aの契約という段階になっても、どうしても100%賛同できませんでした。あまりにも交渉が早く進んだため心の準備ができてお

りませんでしたし、「釧路という狭い町で社長・専務として40年やってきたのに、ここで会社を手放したら誰も私たちを見向きもしなくなるのではないか」という不安が払拭できませんでした。

吉田会長 このとき、家内がこんなに悩んでいる状態でM & Aをしても上手くいかないと思いました。2人で話しあった末、買い手の会社には本当に申し訳ないですが、契約を中止することに決めました。木島さんに事情を話し、買い手企業には何とか承いただきました。

「いずれ売るなら、素晴らしい相手がいる今ではないか」

—その後、当社よりコムシスグループとの提携をご提案させていただきましたが、コムシスグループに譲渡を決意された理由を教えてください。

吉田会長 「まさか上場企業がうちの会社に興味を持ってくれるわけがない」と思ったので、実際に面談をすることになり驚きました。つうけんさんは札幌に上場していた北海道で大変有名な会社ですから、面談の際には緊張しましたが、我々に礼を尽くして対応してくれて大変感激しました。

吉田副会長 前回のM & Aが中止になり、私が反対したこととせっかくのチャンスをダメにしてしまったという思いがあったのと、その不安を吹き飛ばすぐらいの素晴らしいお相手であったことで、今回はうまくいってほしいという思いになっていました。「3年後に同じ相手が声かけてくれるかどうかはわからない」「いずれ売るなら、素晴らしい相手がいる今ではないか？」と考えることができ、契約前夜、前回と違って不安なく眠ることができました。

「新社長を応援したい」

—M & A成約後はどうですか？

吉田会長 社員は突然の発表に驚いていましたが、以前から社員の間でも会社の将来について不安を感じていたようで、大手のグループに入ることで「思いっきりやれるからありがたい！」と積極的に受け止める社員もいました。

主だった取引先は私と副会長であいさつに行き、全ての取引先が了承してくれました。「社員がたくさんいるのに、どうして売ったのか？」という質問を多く受けましたが、自社株買い取りの問題などにより社員が引き継ぐことは難しいと話したら、「確かにいい選択をした」と分かってもらえました。資本金が1千万円だから1千万円で株式をえる

と思っている人もいたようですが、実際は数億円必要になりますし、そのような金額を幹部社員が銀行から借りることは不可能です。この点は、世間ではまだ気づいていない社長が多いようです。

私自身は、自分が「社長」と呼ばれなくなった時に会社を売ったことを実感しました。今後は、いかに自分の色を薄め、新社長や社員に引き継いでいくか、というのが一番大きなテーマだと思っています。つうけんさんから来た新しい社長はとてもいい社長で、「大会社から来た」という雰囲気は全くなく、年齢がベテラン社員と近いこともあり、違和感なくスムーズに会社に馴染んでいただきました。社員のやる気が出るような組織変更や目標設定の制度を作り、精力的に動いていただいていますし、早速苫小牧と北見、北海道内2か所に新しい営業所を出すこともできました。2015年の3月には、新しいつうけんさんの釧路事務所に本社を移転し、心機一転社員一同頑張っています。新社長には一生懸命がんばって頂いていますので、少しでも力になっていきたいと思っています。



釧路のつうけん
新事務所1階に
本社を移転

「もったいない」からこそ売って存続を

—M & Aを振り返っての感想をお聞かせください。

吉田会長 会社を譲渡する場合も、譲り受ける場合も、仲介のプロと一緒にやるべきだと思います。仲介者を通すことで、相手に直接聞きにくいことを聞いてくれますし、秘密保持を徹底してくれたので一切漏れずにM & Aができました。時々冗談で木島さんに「今、釧路でどんな案件があるの？」と聞いても、一切教えてくれません。親しくなった今でもしっかり秘密を守っている姿勢はプロだと感じます。

吉田副会長 私が感じたのは、最初に譲渡企業のことを徹底調査して、当社のことをしっかり理解して買い手に提案してくれるので、こちらとしても、提案を受ける方にとっても安心だと思います。また、M & Aセンターは買いたい企業のニーズを豊富に持っているの、最初に持ってきたリストを見て驚きました。沢山の候補から選べるので、自社に一番合った相手を見つけられます。

(次ページへ続く)

一譲渡を考えている方へのアドバイスをお願いします。

吉田副会長 私は、夫婦2人でしっかり話し合い、事業承継を人生設計の中に組み込んでおけばよかったと思います。夫に協力するようになって40年。清掃業務だけではなく経理や総務まで、最初は自分達で全部やっていた。家事や育児もしながら必死で会社のために働いてきたのに、「会社を売ったらその苦勞の積み重ねがゼロになってしまう。私の人生を返して!」と思うぐらいの気持ちがありました。“自分の会社を売るのはもったいない”とっている方が多いと思います。**M&Aをして思うことは、**“もったいないからこそ、会社を存続させる必要がある”ということです。

吉田会長 新社長のもと社員一丸となって、セントラルビルサービスは新たな成長を始めています。「社員」「会社」

「子供たち」「私たち」全員が幸せになるM&Aになりました。素晴らしいお相手を見つけて頂き最後までサポート頂いた木島さん、つうけんさんに引きあわせてくれた皆己さんをはじめ、M&Aセンターの皆様に感謝を申し上げます。



2015年3月「経営者のためのM&Aセミナー」にて、吉田潤司会長・敦子副会長ご夫妻にご講演いただきました



日本M&Aセンター仲介担当者より



**日本M&Aセンター
札幌営業所長 木島 達哉**
(セントラルビルサービス様担当)

吉田会長ご夫妻とお会いしてからのこの2年半は非常に中身が濃かったと思います。ご相談から順調に進んだが紆余曲折があり破談、再開、コムシスグループ様との出会い、成約!と私にとりまして非常に勉強させて頂けた事案となりました。これからも‘北海道の切り札!’としてお付き合いさせていただきたいと思っております。

隣接分野への進出にM&Aを活用 ～コムシスグループのM&A戦略～

コムシスホールディングス様は、連結売上高約3,200億円、連結従業員約1万人を抱える日本最大の電気通信工事会社です。東京オリンピックに向けた各種インフラ工事等により、中期的には安定した事業基盤が確保されていますが、長期的な課題として**電気通信工事業と親和性の高い隣接分野の拡大を掲げ、約450億円の自社株を活用して積極的にM&Aを行っています。**つうけん様については、エリア拡大のため、2010年に株式交換により資本提携を行いました。今回は、**隣接業種であるビルメンテナンス、警備事業全般のノウハウを獲得するため、つうけんグループを通じ、株式交換によってセントラルビルサービス様を子会社化されました。**



日本M&Aセンター 企業戦略部 上席課長(コムシスグループ様担当) 皆己 秀樹

九州の経営者のためのM&Aセミナー

7月に九州全県8会場で開催!

< 特別企画 >
M&A体験談

友好的M&Aによる 企業譲渡の体験発表

【講師】 山口建設工業株式会社 前会長 山口 典浩 様

開催時間
13:30~16:15
(全会場共通)



【講師】 山口 典浩 様

	山口建設工業株式会社 (譲渡企業)	株式会社森建設 (譲受企業)
事業内容	土木・橋梁工事	建築・土木工事
所在地	福岡県 北九州市	鹿児島県 鹿屋市
売上高	約30億円	約50億円

山口建設工業様は、昭和27年創業、橋梁床版工事に強みを持ち、全国に営業展開されている企業です。独自の高い技術力で堅実な経営を続けておられましたが、後継者問題を解決するためにM&Aを決断されました。森建設様は鹿児島県を中心に建築・道路港湾整備など幅広い分野を手掛けられている地域屈指の企業です。山口建設工業様と提携することで事業分野・エリアの更なる拡大が見込まれ、両社ともに発展できるM&Aとなりました。

博多	北九州	熊本	長崎	佐賀	大分	宮崎	鹿児島
7月16日(木)	7月6日(月)	7月10日(金)	7月14日(火)	7月15日(水)	7月7日(火)	7月8日(水)	7月9日(木)

セミナーお申込はお電話・WEBから **0120-03-4150** <http://www.nihon-ma.co.jp/seminar/>

年間成約件数、過去最高の338件!

第4四半期も過去最高件数である87件の成約となりました

2014年度は、338件(譲渡・譲受け別カウント)と**年間での過去最高件数、対前年比3割増**となる成約のお手伝いできました。第4四半期(2015年1~3月)の44組87件をご紹介します。

< 2014年度 第4四半期 成約実績一覧 >

	譲渡企業		譲受け企業		取引スキーム
	事業内容	地域	事業内容	地域	
1	システム開発	関東	受託開発ソフトウェア	関東	株式譲渡
2	建材加工	中国・四国	建築製品卸	九州・沖縄	事業譲渡
3	運送	関東	運送	北海道・東北	株式譲渡
4	飲食業	北海道・東北	土木工事	北海道・東北	株式譲渡
5	電子機器製造	関東	電子機器製造	関東	株式譲渡
6	食品小売	甲信越	貨物運送	関東	株式譲渡
7	金属加工	東海・北陸	金属製品製造	東海・北陸	株式譲渡
8	警備	北海道・東北	警備	関東	株式譲渡
9	英会話学校	関東	外国語会話学校	関東	事業譲渡
10	不動産関連	関東	不動産管理	関東	株式譲渡
11	ホテル	北海道・東北	旅館、ホテル	関東	事業譲渡
12	飲食	関東	飲食店	関西	株式譲渡
13	グループホーム	関東	ビルメンテナンス	関東	事業譲渡
14	有料老人ホーム	北海道・東北	冠婚葬祭	北海道・東北	株式譲渡
15	飲食	関西	クリーニング	関西	株式譲渡
16	アパレル	関東	物流サービス	関東	株式譲渡
17	旅行代理店	関東	旅客運送	中国・四国	株式譲渡
18	製版印刷	東海・北陸	オフセット印刷	東海・北陸	株式譲渡
19	食品スーパー	中国・四国	食品小売	中国・四国	株式譲渡
20	伝統工芸品販売	九州・沖縄	紙器製造	九州・沖縄	会社分割
21	電気通信工事	関東	電気通信工事	関西	株式譲渡
22	アパレル製造・小売	関東	雑貨卸	関東	事業譲渡
23	電気工事	関東	不動産管理	北海道・東北	第三者割当増資
24	金属加工	関西	金属加工	東海・北陸	株式譲渡
25	機械製造	関東	金属部品製造	中国・四国	株式譲渡
26	ディスプレイ製品製造	関西	化学製品卸	東海・北陸	株式譲渡
27	食品卸	関西	食品製造	関西	株式譲渡
28	紙加工品製造	東海・北陸	ガソリンスタンド	東海・北陸	株式譲渡
29	建築工事	甲信越	土木建築工事	甲信越	株式譲渡
30	土木工事	東海・北陸	機械器具卸売	中国・四国	株式譲渡
31	機械器具卸	関東	産業用機械製造	関西	株式譲渡
32	受託開発ソフトウェア	関東	機械器具卸売	関東	株式譲渡
33	介護	関西	調剤薬局	関西	株式譲渡
34	アミューズメント施設	東海・北陸	アミューズメント施設	甲信越	事業譲渡
35	土木工事	中国・四国	土木工事	関東	株式譲渡
36	食品卸	東海・北陸	業務用食品卸	関西	株式譲渡
37	測量	北海道・東北	測量	関東	株式譲渡
38	金属加工	関東	金属製品製造	関東	株式譲渡
39	金属製品卸	関東	産業機械器具卸	関東	株式譲渡
40	受託開発ソフトウェア	関東	受託開発ソフトウェア	関東	株式譲渡
41	建築工事	関東	不動産売買	関東	株式譲渡
42	運送	関東	運送	北海道・東北	株式譲渡
43	その他卸	北海道・東北	ファンド	関東	株式譲渡
44	医療法人	北海道・東北	医療法人	北海道・東北	出資持分譲渡

< 編集後記 >

おかげさまで、昨年度は売上高、経常利益、成約件数ともに過去最高を更新することができました。今年度から新たに中期経営目標をスタートしております。コンサルタントの人数も大幅に増加し、大阪支社を拡張するなど、ますます多くの企業に対しきめ細かい仲介サービスを提供できるよう体制を整えておりますので、今後ともご支援いただけますと幸いです。(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