

<2016年>
全国8回開催!

主催

日本M&Aセンター (東証一部上場)

—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「自社の更なる発展」を実現、「後継者問題」を解決!
- ・ 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	郡山	千葉	豊橋	福山
大好評のうちに 終了致しました	3月9日 (水)	2月11日 大好評のうちに (水) 終了致しました	2月3日 大好評のうちに (火) 終了致しました	3月8日 (火)	大好評のうちに 終了致しました	3月2日 (水)	大好評のうちに 終了致しました
【全会場共通】 13:30~16:20 (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】 有限会社森田工産 前社長 森田 浩 様



【講師】 有限会社森田工産
(現：エスイー鉄建株式会社)
前社長 森田 浩 様

	有限会社森田工産 (譲渡企業)	株式会社エスイー 【東証JASDAQ上場】 (譲受企業)
事業内容	鉄骨工事業	建設用資機材の製造・販売 他
所在地	鳥取県 米子市	東京都 新宿区
売上高	約6億円	約200億円

森田工産様は、業歴30年以上、地場での高い信頼を背景に無借金で堅調な経営を続けていました。しかし、2代目の社長の森田様は、厳しくなるビジネス環境下で成長し続ける必要性と、オーナー企業としての成長に限界を感じ、M & A で大手企業とパートナーシップを組むことを検討されました。当社がマッチングしたエスイー様は、鉄鋼製品の生産拠点を探しており、加えて自社が手掛けている鉄骨組立工事をされていることを含め、自社グループ事業との高い相乗効果が見込めることから、M & A 成約にいたりました。エスイー様は、当社仲介で4件目の成約です。また、M & A 後、森田様は常務として引き続き経営に携わっておられます。

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

「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。

東京①②、大阪、名古屋 郡山、千葉、豊橋、福山



【講師】 三宅 卓



【講師】 大山 敬義

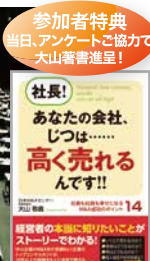
お申込みは裏面をご覧ください→

【株式会社日本M & A センター】 会社概要

- 設立：1991年4月
- 本社所在地：東京都千代田区丸の内1-8-2
鉄鋼ビルディング24階
- 事業内容：M & A (企業の譲渡・譲受) 支援業務
- ホームページ：http://www.nihon-ma.co.jp/
- 特徴：
 - 中堅・中小企業のM & A 成約支援実績は業界No.1の累計2,500件超。
 - 東証一部上場、M & A 専門コンサルタント180名体制。
 - 企業の「存続と発展」を目的とした友好的M & A を全国で支援。
 - 全国の地方銀行9割、信用金庫7割、660の会計事務所等と連携し、国内最大級のM & A 情報ネットワークを構築。



東京会場の様子



セミナーの
ご案内、お申込みは
こちらからも
ご覧いただけます

日本M&Aセンター - M & A Vol.43 2016.3

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1-8-2 鉄鋼ビルディング24階
発行人/分林 保弘 編集人/飯野 一宏

TEL:03-5220-5454 (代) FAX:03-5220-5455

M & A

日本M & A センター

Vol.
43

2016.3

M & A 成約式のご紹介 東京本社が移転いたしました

M & A 成功ファイル36

株式会社ショージアンドケー様 & 株式会社バル・ジャパン様
～親しまれてきた伝統の味を引き継ぐ～

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

M & A 成約式のご紹介

当社では成約式を“おもてなし”の心で取り組んでいます

M & Aの最後の瞬間である成約式について、当社の取組の様子をご紹介します。

M & A後の満足、最高のPMIのスタートにつながる成約式を



日本M & Aセンター
代表取締役社長
三宅 卓

当社では今、成約式に力を入れています。一流ホテルの結婚式のような式を目標にしています。その理由は、買収後も売り手・買い手・全ての方々が満足して頂ける素晴らしいM & Aのためです。M & A後も満足していただくためには、「良い相手探し」「納得のいく株価」「リスクの排除」等も重要ですが、「M & A後の経営統合（PMI）」が非常に重要と考えています。PMIのスタートこそ、成約式といえます。

当社の成約式では、可能であれば、譲渡企業社長の奥様にもご出席いただき、奥様から『社長への手紙』を読んで頂いています。社長の背中を見ながら長年支えてきた奥様の言葉は非常に重いものです。譲渡企業の社長は目頭を熱くして、M & Aの成約を喜んでくれます。

一方、それを聞いた買い手企業の経営者は、「こんな素晴らしい想いで創ってこられた会社を譲り受けるのだから、人生を賭けて経営していこう！譲渡企業の社長や社員に喜んで頂けるように経営しよう！」という気持ちを自然と抱くことができます。そして、それを買い手企業の経営幹部にも伝えて頂けます。このようにM & A後の満足につながる最初の場が、成約式なのです。

成約式が、譲渡企業社長の経営者人生の最高の締めくくりとなり、また最高のPMIのスタートになるために、当社では専任チームをおき、そのための部屋を準備してお待ちしています。



（武田双雲氏による書「和」）

両社様の門出にふさわしい空間で成約式を行っています



成約式の執行をしっかりとサポートいたします



記念写真の他、希望者の方には記念ムービー撮影や花束贈呈式をご提案

～お客様からの声～



譲渡企業
株式会社ショージアンドケー
（饅店経営）
小林昌司様

成約式では会社になんで“うな重”を皆で食べました。そのうな重を運ぶ時、「これが自分が饅を運ぶ人生最後のシーンだ」と思うと、こみあげてくるものがありました。

突然の“妻からの手紙”は、響きましたね。普段そういった話をしないので、妻がいかに自分に対して理解があったのか振り返って感じる事ができました。成約式の様子を撮影いただいたDVDは、妻や家族と見て思い出話をしています。

このような成約式のおかげで買い手社長との思いの共有もできました。ありがとうございます。

成約式ムービーより、
シーンを抜粋
（奥様からの手紙のシーン）



株式会社ショージアンドケー様のM & Aは、
次ページにインタビュー掲載されています。
あわせてご覧ください！

「M & A エキスパート」が全国 6,000 名超に

2012 年 11 月の制度開始以降、3 年間で 6,000 名に達しました

「M & A エキスパート」は、一般社団法人金融財政事情研究会と株式会社日本M & Aセンターが運営する、事業承継を切り口としたM & Aを体系的かつ実践的に学べる資格である「事業承継・M & Aエキスパート」とその上位資格である「M & Aシニアエキスパート」保有者のことを指します。2012年度から開始された資格制度ですが、この度資格保有者が全国で6,000人を超えました。

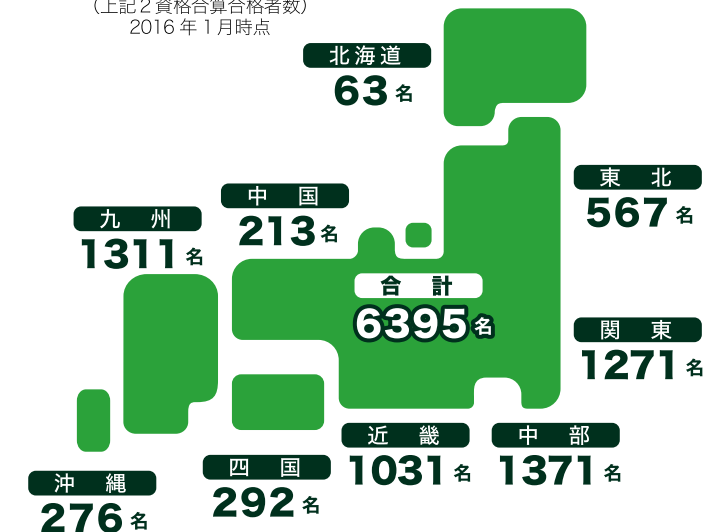
次回試験予定は下記の通りです。ぜひ皆様お申し込みください。

< 事業承継・M & Aエキスパート / M & Aシニアエキスパート とは？ >

本資格は中小企業の適切・円滑な事業承継・ビジネスマッチングを支援する人材、とりわけ事業承継対策の重要な選択肢の一つであるM & Aに精通した人材の養成を通じ、中小企業の経営の安定・持続的成長、経営者・従業員の生活基盤の安定、ひいては日本経済の持続的発展・成長に資することを目的としています。

< 都道府県別資格者数 >

一般社団法人金融財政事情研究会による認定
（上記2資格合算合格者数）
2016年1月時点



事業承継・M & A エキスパート試験

2016年4月1日より**通年実施**（C B T試験）

M & Aシニアエキスパート養成スクール

第20回 **4月 WEB開催**

第21回 **5月11日～13日/14日試験（東京会場）**

第22回 **5月18日～20日/21日試験（大阪会場）**

詳細はウェブサイトから（3月中旬サイトオープン予定）

<http://www.ma-se.jp>

～地域に愛される味をM & Aで守る 株式会社ショージアンドケー様&株式会社バル. ジャパン様～

前頁ご紹介の通り、本案件成約式では様々な形で譲渡企業社長様の熱い思いを譲受企業様に伝えました。それから半年—当社がお手伝いをして2015年にM & Aを実行された株式会社ショージアンドケー 小林昌司前社長・株式会社バル. ジャパン 藤野豊代表取締役、M & Aを決意された経緯や心境、現在の様子などをお聞きしました。

譲渡企業	譲受企業
株式会社ショージアンドケー	株式会社バル. ジャパン
所在地：東京都 業務内容：飲食店(鰻)経営 売上高：約3億円	所在地：東京都 業務内容：複数の飲食店経営 売上高：約15億円



株式譲渡契約調印式にて

(左から2番目)
株式会社ショージアンドケー 前社長 小林昌司様
(右から2番目)
株式会社バル. ジャパン 代表取締役 藤野豊様

※M & A実行当時

—株式会社ショージアンドケーのご紹介と、M & Aを検討した経緯をお教えてください。

小林 ショージアンドケーは東京・浅草で30年以上愛されてきた鰻屋「浅草うな鐵」を2店舗経営している会社です。私は大学卒業後、企業に就職し外食事業部にて焼き鳥・鰻店のチェーン展開を手掛けました。その中に浅草うな鐵もありました。その後、1984年に個人で浅草うな鐵を引き継ぎ、現在で創業31年になります。

「いつでも誠実、基本に忠実」をモットーに、東京で初めて開拓した江戸仕立ての浅草ひつまぶしや塩ひつまぶしといった名物商品も展開してきました。

うな鐵の味を残すために—従業員への技の承継

小林 子供たちはいましたが、息子は大企業に勤めていて事業承継には至らず、娘に継ぐことはできませんでした。そして自身に病気が見つかったのをきっかけに、会社を次の世代に引き継ぐことを考えるようになりました。

自分ひとりで経営していくことの限界を体力的・精神的に感じていましたね。そのため、まずは従業員への技の承継に取り組みました。鰻は「割き5年、串打ち3年、焼き一生」といわれるくらいその技は深いものです。5～6年の経験が必要なので、自分が元気なうちに自分がいなくなっても店が回る状態を作ろうと思いました。

それと合わせて事業承継そのものはどうするか、検討していました。その時に日本M & Aセンターさんが講師のセミナーに参加したことが、M & Aを検討し始めたきっかけです。それまではM & Aに関する知識は全くなかったのですが、セミナーを聞いて「事業承継にはこんな解決方法があるんだ」と感じました。まさに目からうろこの気分でした。

店を離れる寂しさより、事業を託せる人が見つかった喜び

—M & Aに際し、いくつかのオファーの中から株式会社バル. ジャパン様に決めた要因は？

小林 面談し、バル. ジャパン様が社員を大切にしている会社であることや、藤野社長が非常に勉強熱心であることを感じました。

一番の決め手となったのは、藤野社長の店舗経営方針です。藤野社長は人に任せて見守りながら店を成長させていく方針をとっていました。これはワンマンで経営してきた自分とは一番異なる点です。

浅草うな鐵は、第二次創業の時期に来ていますから、私が離れて従業員が自立して店を成長していけることは重要でした。藤野社長の下なら、私なしでも浅草うな鐵は成長していけると思ったのです。



うな鐵 浅草駅前本店 店舗外観

お店のこれまでの歴史を噛み締め、引き継ぐ

—バル. ジャパン様がショージアンドケー様とのM & Aを決意された理由を教えてください。

藤野 私たちバル. ジャパンは“地元の方に愛されるお店作り”をモットーに専門業態を展開しながら地域に根差した店舗経営をしています。

うな鐵は当社の現在の事業展開にない業種で、相乗効果が見込めたので譲り受けを検討しました。実際に小林様とお会いした結果、その人柄にも共感し譲り受けたいと強く思いました。浅草で歴史を刻んできたうな鐵を引き継ぐ責任は、非常に重いものです。今後もお客さまに永く愛され続けられるよう、歴史をしっかり噛み締めて、成長していけたらと思っています。

“生み”の時期は今日まで、これからの“育ち”の時期を迎えて

小林 従業員に発表する時も申し上げたのですが、浅草うな鐵はこれからも成長していきます。しかし、それは私が成長させていくということではない。浅草うな鐵を支える従業員みんなが成長させていく時代になるのです。

浅草うな鐵がさらなる成長を遂げる上での最高のパートナーに巡り合えたと思っています。



社員ディスクローズ風景映像撮影の様子
社員ディスクローズの場にもカメラが入り、社員皆様の思いも記念DVDに収録しました。

M & Aをしたからこそ、嬉しい変化

—現在の浅草うな鐵の様子はどうですか？

藤野 私自身、うな鐵に根付く「小林イズム」を大切にしよう心がけています。従業員も最初こそ戸惑いがありましたが、責任感と使命感が一層強まったようです。また、変化の中で自ら楽しみを見出しつつあると感じています。日本には昔から「守・破・離」という言葉があるように、「小林イズム」を受け継ぎながら、彼らと一緒に“新しいイズム”を作り上げていきたいと思っています。

小林 先日新年会に呼んでもらった時、「従業員が成長したな」と感じました。これまでの繁忙期はトップである自分も店に出ていましたが、今年は従業員だけでお店を回すことができたそうです。自分たちだけで忙しい時期を乗り越えたことが自信につながり、変化として表れたのでしょうか。これこそ、M & Aをしたからこそ嬉しい変化ですね。

—小林様の近況はいかがですか？

小林 時間ができたので、身体のメンテナンスなど今までやってこなかったことをしています。会社の引継ぎが完全に終わったら、夫婦2人で何をしようか現在計画中です。



成約式では小林様が焼いた鰻が振舞われ、和やかな雰囲気の中、まさに今引き継がれる伝統の味を皆で味わいました。

私が仲介しました！～担当者の声～



日本M & Aセンター
業界再編部
澤田 隆
(ショージアンドケー様担当)

小林様は、ご自身よりも「従業員」や「取引先」、「地元」を優先して考えており、まさに経営者の鑑でした。我々の打ち合わせでは、どんなお相手を選ぶのがみんなにとって最も良いか何度も話し合い、時間をかけて答えを出されました。その上でトップ面談に臨まれたため、同じベクトルをもったバル. ジャパン様とはその後の商談もスムーズに進みました。

経営者の立場から離れ、小林ご夫妻の第二の人生がこれからますます充実されることを祈念しております。



日本M & Aセンター
金銭法人部
三上 隆史
(バル. ジャパン様担当)

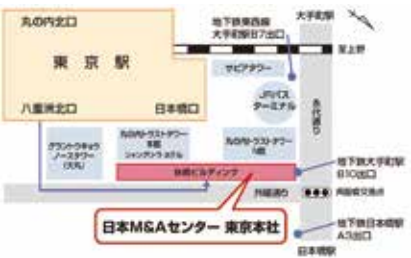
「人の口が減る」と書いて人口減、飲食業界においては現在競争環境が激化しています。その環境下でも「浅草うな鐵」は抜群の知名度と高い収益力を誇る素晴らしいお店です。一方でバル. ジャパン様は「最大となるを望まず、最良となるを望む」を理念とする、筋肉質且つ高い組織力を誇る優良企業。オーナー様同士の相性も良く、業態ポートフォリオを見ても相乗効果が発揮できる非常に良い組み合わせです。

名店の事業承継に関与できたことを光栄に思っています。益々の発展を祈念いたしております。

東京本社が移転いたしました

2016年2月より鉄鋼ビルディングに移転しました

2016年2月1日より東京本社を拡張移転しました。従来の2倍の面積でワンフロアとなっております。
新本社ビルは従前入居していたビルと隣接しており、東京駅至近です。利便性そのままに、より広く快適な
オフィス環境となりました。新しくなった東京本社にぜひお立ち寄りください。



＜アクセス＞
J R東京駅八重洲北口徒歩2分
地下鉄大手町駅B10出口直結
地下鉄日本橋駅A3出口徒歩3分

東京本社新住所

〒100-0005
東京都千代田区丸の内1-8-2 鉄鋼ビルディング24階

TEL: 03-5220-5454
FAX: 03-5220-5455 ※電話・FAX番号は変更ございません



エントランス



成約式のための部屋からの眺望



執務室



成約式のための部屋（書「和」は武田双雲氏による）

福岡支社が4月より営業を開始します

当社事業所が札幌・東京・名古屋・大阪・福岡の5か所になります

これまで九州エリア駐在員を配置しておりましたが、同エリアでより地域に密着し、顧客サービスの強化と一層の事業拡大をするために、2016年4月1日より福岡営業所を開設します。

これにより当社事業所所在地は、札幌・東京・名古屋・大阪・福岡となり、日本全国のカバレッジがより効率的に行われるとともに、九州のお客様にはより地域に根差したサービスの提供をまいります。



福岡営業所住所

〒812-0011
福岡県福岡市博多区博多駅前2-2-1
福岡センタービル9階

福岡営業所開設準備室長よりご挨拶

昨年7月に九州全7県8都市で当社が開催した「九州の経営者のためのセミナー」では各会場とも100名を超過する合計1,500名のお申し込みをいただくなど、当社M&A支援サービスに対する潜在需要は非常に大きいと考えています。
これまで九州エリアは駐在員を1名配置しておりましたが大阪支社からの出張ベースでの対応が殆どでした。営業所開設に伴い、地域に密着したサービスを強化してまいります。
事業承継・業界の先行き不安等のお悩みをお持ちの経営者様や、買収による事業拡大をご検討の経営者様は、ぜひお気軽にご相談ください。



日本M&Aセンター
福岡営業所開設準備室長
鈴木 康之

成約件数、四半期として過去最高を記録

累計成約件数も、過去最高で前年同期比30%の増加となりました

2015年度第3四半期は、61組118件のM&Aの成約を仲介することができました。これは四半期としても過去最高の件数です。第4四半期もより多くの中堅中小企業の皆様の悩みをM&Aで解決できるよう、社員一同邁進してまいります。

＜2015年度 第3四半期 成約実績一覧＞

	譲渡企業		譲受企業	
	事業内容	地域	事業内容	地域
1	食品製造	中国・四国	食品製造	中国・四国
2	板金	関東	土木工事	北海道・東北
3	金属プレス製品製造	東海・北陸	コンサルティング	東海・北陸
4	金属プレス製品製造	東海・北陸	金属プレス製品製造	関西
5	受託開発ソフトウェア	関東	電気機械器具卸売	関東
6	陶磁器・ガラス器卸売	関西	商社	関西
7	調剤薬局	関西	医学検査	関西
8	不動産管理	九州・沖縄	不動産管理	中国・四国
9	建築設計	関東	土木建築サービス	関東
10	機械設計	関西	労働者派遣	中国・四国
11	旅館、ホテル	北海道・東北	旅館、ホテル	北海道・東北
12	飲食店	関東	飲食店	関東
13	飲食店	九州・沖縄	土工・コンクリート工事	北海道・東北
14	劇団	関東	フィットネスクラブ	北海道・東北
15	自動車整備	関西	自動車販売	関西
16	労働者派遣	東海・北陸	労働者派遣	関西
17	食品製造	関東	食品製造	関東
18	電力制御装置製造	関東	電気計測器製造	関西
19	受託開発ソフトウェア	関東	電気機械器具卸	関東
20	運送	関東	運送	関東
21	運送	北海道・東北	運送	北海道・東北
22	運送	東海・北陸	運送	関西
23	運送	中国・四国	運送	東海・北陸
24	食品卸	関西	燃料卸	関西
25	電気機械器具卸	関西	電気機械器具卸	関西
26	清掃具レンタル	関東	自動車ディーラー	関東
27	食品製造小売	東海・北陸	食品製造	東海・北陸
28	医薬品小売	関西	調剤薬局	関東
29	調剤薬局	関西	調剤薬局	関西
30	調剤薬局	北海道・東北	調剤薬局	北海道・東北

	譲渡企業		譲受企業	
	事業内容	地域	事業内容	地域
31	調剤薬局	関東	調剤薬局	北海道・東北
32	調剤薬局	関西	調剤薬局	北海道・東北
33	調剤薬局	関東	情報提供サービス	関東
34	製造請負	東海・北陸	労働者派遣	関東
35	専門サービス	関東	ビルメンテナンス	関東
36	旅館、ホテル	関東	旅館、ホテル	関東
37	医療法人	関東	医療法人	東海・北陸
38	労働者派遣	関東	労働者派遣	中国・四国
39	採石	関東	建築材料卸	関東
40	土工工事	北海道・東北	碎石製造	北海道・東北
41	鉄骨工事	関東	金属線製品製造	関東
42	板金工事	関東	電気機械器具卸	東海・北陸
43	設備工事	関東	管工事	関西
44	建材製造	関東	建材製造	関東
45	機械器具製造	中国・四国	自動車整備	中国・四国
46	電気機械器具製造	関東	給食	関東
47	ウェブサーバー管理	関東	広告	関東
48	運送	関西	運送	東海・北陸
49	運送	関西	運送	関西
50	食品卸	関西	食品卸	関西
51	食品卸	関東	土工・コンクリート工事	北海道・東北
52	産業機械器具卸	中国・四国	鉄鋼製品卸	中国・四国
53	紙製品卸	関東	紙製品卸	北海道・東北
54	食品	東海・北陸	ホームセンター	関東
55	介護福祉レンタル	関東	介護福祉レンタル	関東
56	介護福祉レンタル	関東	介護福祉レンタル	関東
57	不動産賃貸	関東	不動産売買	関東
58	クリーニング	東海・北陸	クリーニング	東海・北陸
59	医療法人	関東	医療法人	関東
60	介護	関東	介護	関東
61	労働者派遣	東海・北陸	労働者派遣	関東

＜編集後記＞

第3四半期成約件数が過去最高の数となっており、当社内では成約式も数多く行われています。会社を売るオーナー様が、会社を手放す寂しさよりも「M&Aをしてよかった」と思えるポジティブな気持ちを感じていただけるよう、真心を込めて取り組んでいます。この度東京本社はビルを移転し、成約式を行う応接室は、スカイツリーを見渡せる眺めの良いお部屋となっております。ぜひお立ち寄りください。（ま）

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1-8-2
鉄鋼ビルディング24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