



WINNOVATION®

M&A Conference 2019

経営の可能性を知りつくす、
日本最大級のカンファレンス

ビジネスに多様なソリューション手法がある中で、

これほど根本的かつ、

企業に新たな力を導く手法はあるだろうか。

私たちだから伝えられるM&Aのリアルが、

あなたの企業の未来への大きな財産になるはずです。

2019年2月26日(火) 開催
お申し込み受付中!

10:00~17:30 @ グランドニッコー東京 台場

詳細情報・参加お申込みは「M&Aカンファレンス2019」公式サイトへ

winnovation



右のQRコードから
直接アクセス
いただけます。



日本M&Aセンター M&A Vol.54 2018.11.29

発行人/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

TEL:03-5220-5454 (代) FAX:03-5220-5455

M&A

日本M&Aセンター

Vol. 54
2018.11



第2四半期および上半期累計成約数、 過去最高

業務提携先、拡大中!

進行中の譲渡に係るお客様が1,000社を超過

M&A成功ファイル47 たくみやホールディングス様

~全国制覇を目指す仲間が揃った!“ファンドと組む”成長の形~

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

第2四半期および上半期累計の成約、過去最高

日本M&Aセンターグループ全体としてさらなる飛躍を

2018年度第2四半期は212件のM&A成約をすることができ、上半期でも385件と、成約件数は過去最高値となりました。これも提携会計事務所・金融機関の方々のご支援の賜と感謝申し上げます。

地方創生を成功させる4つのレイヤーへのサービスを提供



代表取締役社長
三宅 卓

2018年度上半期は過去最高の成約件数を記録し、業績上方修正を出すことができました。これもひとえに、会計事務所・金融機関の皆様のご協力のおかげと感謝申し上げます。

本上半期は、零細企業を対象としたインターネットM&Aマッチングサービス「Batonz (旧 &Biz)」が飛躍的に普及しました。また、新たに発足した日本投資ファンド (J-FUN) も上半期で2社の企業に投資が完了しました。

地方創生は、下記の通り4つのレイヤーに対する対策が必須です。当社はBatonzやJ-FUNなど、各レイヤー別にソリューションを提供しております。

- 優良企業・・・J-FUNでスター企業に育成
 - 中堅企業・・・成長戦略型M&Aを活用した地域活性化
 - 中小企業・・・提携金融機関様・会計事務所様との連携によるM&Aで企業を存続・成長へ
 - 零細事業・・・Batonzで事業を引き継ぐ
- 全てのお客様に最高のM&Aを提供できるよう、下半期も社員一同邁進してまいります。

Pick UP &Biz (アンドビズ株式会社) ネットマッチングサービスをリニューアル「Batonz」リリース

<https://batonz.jp/>

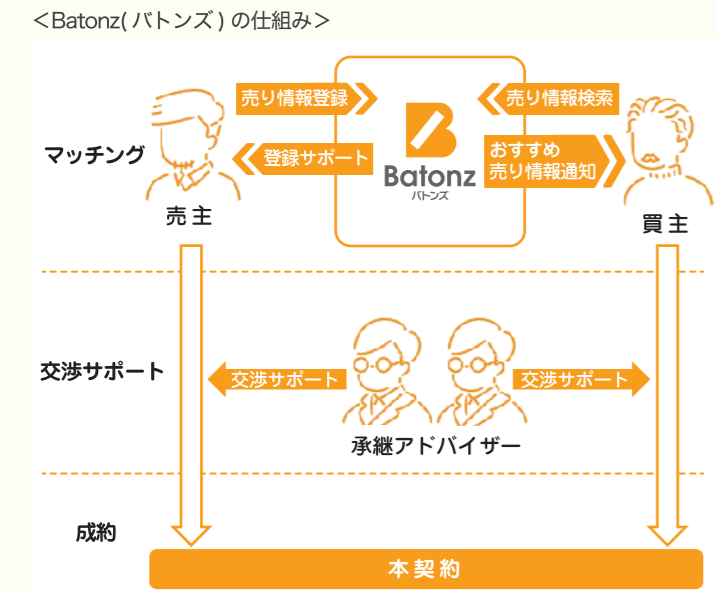
2018年4月に設立したインターネットM&Aマッチングサービスを提供するアンドビズ株式会社。8月には会員登録数が1万人を突破するなど大好評をいただいております。そしてこの度さらなるサービス拡充のため、「Batonz (バトonz)」としてサイトをリニューアルいたしました。

「Batonz」という名前には、「事業をやめようと思っている方や売りたいと思っている方と、事業を始めたいと思っている方や買いたいと思っている方をつなげて、バトンタッチをサポートする」という想いが込められています。

「Batonz」は、ITと教育プログラムを受けた800超の承継アドバイザーによる支援により、従来にない低コストを実現しております。遅くとも2025年までに年間譲渡登録数1万件、成約数1,000件を目指し、今後も邁進してまいります。



↑ Batonz サイトのトップ画面



- <Batonz(バトonz)4つの特徴>
- point 1 / 相手が誰か分かり、サポートもあって安心**
売主も買主も本人確認して、困ったら専門家がサポート！
 - point 2 / 無料で簡単にはじめられる**
一般ユーザーは、着手金無料・成功報酬無料・全国の承継アドバイザー紹介料無料！
 - point 3 / 買主・後継ぎ候補は1万人以上**
ユーザー数は1万人以上
身元の明るい候補だけがマッチング！
 - point 4 / 地方自治体とも協力**
それぞれの地域が持つ特長や、抱える問題に合わせて、地域の経営者の事業承継を自治体とともに応援！

業務提携先、拡大中

三菱UFJ銀行や高知県など連携の輪が広がっています

日本M&Aセンターは2018年7月に三菱UFJ銀行と、中小企業のお客様の事業承継ニーズ支援を強化するため、相互に協力することについて合意し、協定書を締結しました。これによって当社のM&A情報ネットワークはより強化され、紹介案件の増加が期待されます。

また、9月には高知県と、事業承継支援体制の充実と業務の効率化に取り組み、小規模M&Aの促進を図るとともに、高知県における事業承継支援の「高知モデル」を構築することを目的として、連携協定を締結いたしました。当社が都道府県と連携協定を結ぶのは、高知県が初めてとなります。



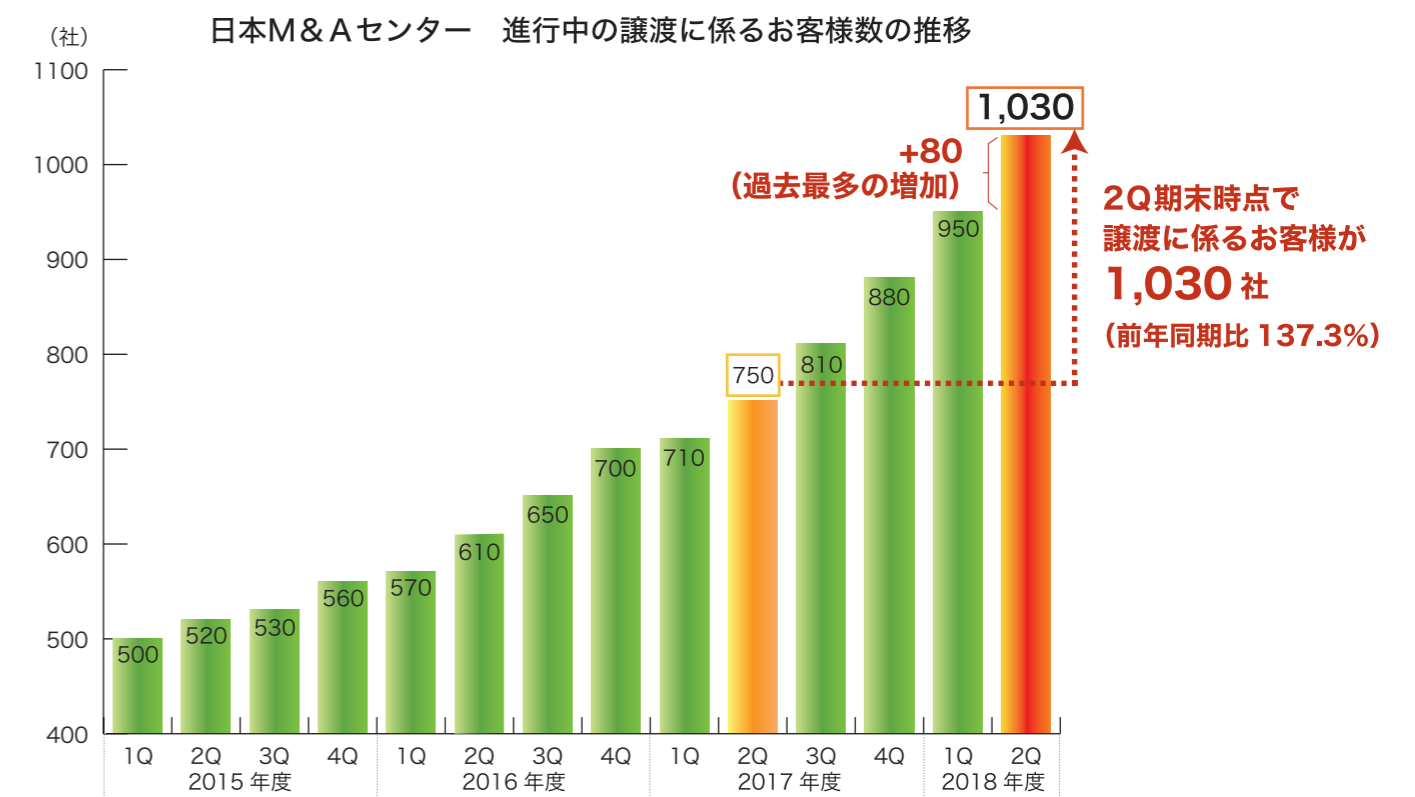
(左) 高知県知事 尾崎正直氏 (右) 当社社長三宅 高知県との提携協定記者発表の様子① 高知県との提携協定記者発表の様子②

進行中の譲渡に係るお客様が1,000社を超過

譲渡案件の受託が好調です

2018年度第2四半期における譲渡に関して依頼を受けているお客様数の増加が、過去最多の+80社となりました(非専任やアンドビズの案件は含まず)。

2018年度第2四半期末においては1,030社となり、進行中の譲渡に係るお客様が1,000社を超えました。お客様皆様に、最高のM&Aをお届けできるよう、社員一同邁進してまいります。



～チーム経営でお菓子業界に新旋風を巻き起こす たくみやホールディングス様～

「投資に、愛という新技術。」というメッセージをもって中堅・中小企業の成長インフラを目指し、日本M&Aセンターと日本政策投資銀行の折半出資によって2018年1月に設立した株式会社日本投資ファンド（J-FUN）。その第一号投資案件である、たくみやホールディングス 代表取締役 牧埜幸一様に、今回のパートナーシップや今後の展望についてお伺いしました。

たくみやグループ 企業概要

たくみやホールディングス株式会社 本社所在地：石川県金沢市

株式会社たくみや

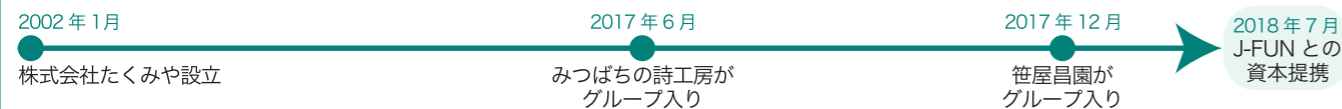
所在地：石川県小松市
業務内容：菓子類の企画・販売
売上高：約8億円

株式会社みつばちの詩工房

所在地：石川県金沢市
業務内容：蜂蜜加工商品製造・販売
売上高：約4億円

株式会社笹屋昌園

所在地：京都府京都市
業務内容：和菓子の製造・販売
売上高：約1億円



※2018年7月当時



2018年 成約式にて（職称は当時）
（左）たくみやホールディングス株式会社 代表取締役 牧埜幸一様
（右）株式会社日本投資ファンド 代表取締役 三宅卓

「たくみやホールディングスは、「たくみや」を中核に「みつばちの詩工房」・「笹屋昌園」の3社が持株会社の下にぶら下がる形となっています。それぞれの会社とタッグを組むことになったきっかけを教えてください。

牧埜 たくみやは私が35歳の時に脱サラして設立した、土産菓子の企画・製造をする会社です。販売元の仕様通りに商品を作る下請けではなく、それぞれの地域における地物の素材を生かした商品を柔軟に企画・開発し、販売元に商品を提案できるメーカーとして発展してきました。一方で、インバウンドを囲い込むための製品開発などB to Cマーケットへの進出の必要性も感じていました。

ある時、地元の経営者仲間がM&Aをしたんです。その会社は目を見張る成長を遂げていました。M&Aを知ったのはその時です。そこから強い興味が湧いて情報収集を行いました。

M & A は会社を成長させる最良の方法

牧埜 1社目は、創業80年超の業歴をもつ「みつばちの詩工房」さんをM&Aで譲り受けました。矢野社長の柔らかな人柄そのままの真面目で堅実な社風で、徹底的に素材にこだわる方針で多岐に渡る商品を開発しており、非常に魅力的に感じました。ぜひ一緒に成長していきたいと思い、たくみやグループに入らせていただきました。

2社目は、創業100年を迎える京都の老舗の和菓子製造会社である「笹屋昌園」さんです。4代目の中西社長はまだ36歳と若い社長でしたが、経営者同士のシンパシーを感じました。大ヒットしている「本わらび餅 極み」など魅力的な商品もあり、グループとして財務や組織面を支え合うことで更なる成長が可能になると感じました。

M & Aは、会社を成長させるため、従業員を幸せにするための最良の方法だと思っています。2社のM & Aによって、仲間が増えていく楽しさや手応えがありましたね。



（左）みつばちの詩工房の「完熟・生はちみつ」
（右）笹屋昌園の「本わらび餅 極み」
グループ内での商品開発も盛んなことが特徴のたくみやグループ

ひとり相撲の時代は終わった

「一社を譲り受けて成長戦略を実現してきた中、更なる成長のパートナーとしてファンドを選んだのはなぜでしょう？」

牧埜 会社が増えていくと同時に、自社グループだけでM & Aを継続することへの限界を感じ始めました。

特に“人”の面です。単独では人材が集まらないので、グループの知名度を上げて採用力を高める取り組みは必至でした。さらにこれからの時代は“情報”も重要になってくる。自社グループ単独で描く成長路線より、ファンドとの資本提携を受けたほうがはるかに大きな成長につながると確信したのです。経営者がひとり相撲をとっていても広がらない。たくみやグループは次のフェーズに入るべきだと考えたのです。

会社が成長できるなら、自分が株式を持っているかは重要ではない

「J-FUNは、M & Aに関する情報やネットワークがある日本M & Aセンターと、地方企業の成長を支える使命をもった日本政策投資銀行が設立したファンドなので、たくみやグループ様が抱える人材・情報問題を解決し、更なる成長を目指すことができますね。」

牧埜 J-FUNと組めば、日本M & Aセンターの情報力で新たな仲間を探してもらえるので、成長戦略の実現可能性に説得力が出てきます。同時に“仲間に入りたい”と思ってもらえるようなグループにならなければというプレッシャーもありますが(笑)。

牧埜 世間ではファンドに関して“収益主義”というイメージもあるかと思いますが、実際に私がJ-FUNから提案されたのは、グループの課題を解決し共に成長を達成するための計画です。私の経営姿勢は、“仲間と一緒に成長していく”というスタイルなので、会社が成長できるなら、自分が株式を持っているかどうかは大して重要ではないと思いました。

“売る、買う”ではなく、“仲間が増える”感覚

「2社譲り受け、そしてファンドに会社を譲渡しました。両方を経験された経営者はなかなかいないと思います。」

牧埜 M & Aにおける両方の立場を経験しましたが、実際は“売った、買った”という感覚はなく、“仲間が増えて、一緒に成長を目指していく”という感覚です。今回のJ-FUNの件も、オーナーという立場から退いたのではなく、J-FUNからたくみやをお預かりする立場になったと思っています。より成長意欲にドライブがかかりました。

たくみやは金沢に本社を置いています。地方企業という感覚を捨て、全国区で物事を考えています。グループとして成長を目指すからには、地方大会で満足してはいけません。全国大会に出て、オリンピックを目指さないとという意識を持っています。これからはJ-FUNという強力なパートナーがいるので、お菓子業界をけん引する企業グループを目指して邁進するのみです。



「これで全国制覇を目指す仲間が揃いました！」と笑顔で語る牧埜社長。

たくみやグループにこれから仲間が増えるのを楽しみにしている。

J-FUN からのコメント



日本投資ファンド（J-FUN）は日本M & Aセンターと日本政策投資銀行の合併による成長戦略ファンドです。たくみやグループ様は、我々のリソースをもって成長の青写真を描ける理想の会社でした。牧埜社長が目指す“全国制覇”まで、長いお付き合いの中で一緒に成長を達成していきたいと思っております。我々は「投資に、愛という新技術。」をモットーに掲げ、会社を成長させたい経営者の方の“愛ある伴走者”を目指しています。先日、第2号案件への出資も決まりました。“ファンドと組む”ことは単に“買われて売られる”のではなく、更なる成長の可能性を拓くひとつの方法だということを知っていただけるよう、今後も邁進してまいります。

NEWS 第2号案件へ出資！ シナジー効果を追求し、バリューアップを目指す

【第2号投資案件】フジパングループ
知名度の高い「黒糖ドーナツ棒」を中心とした菓子を製造販売する創業70年の老舗和菓子製造業（熊本県）に2018年9月、出資しました。



札幌にて日本M&A協会理事総会を開催

10月19日、札幌に総勢200名の会計人が集結！

2018年10月19日(金)、当社が事務局を務める日本M&A協会の第7回理事総会を、ホテルモントレエーデルホフ札幌にて開催し、全国各地から多くの理事会員の先生方にお集まりいただきました。

スキージャンプの葛西紀明選手からは、業界問わず努力と挑戦をし続けることの大切さについてお話いただきました。会計人を代表して、税理士法人日本アシスト会計様からはM&A成約事例を、税理士法人北海道みらい様からは北海道ならではの農業に関する税務や事務所経営のポイントを発表いただきました。

参加者からは「全国の会計人の考えや行動、存在意義を学ぶことができ、事務所としてひとつの指針のヒントを得ることができた」と好評をいただきました。

<理事総会プログラム>

内容	講師
開会のご挨拶	日本M&A協会 理事長 岩永経世氏
[記念講演1] 夢は、努力で叶える	スキージャンプ選手 葛西紀明氏
[記念講演2] 生き方改革～人生で金メダルをとる方法～	株式会社土屋ホールディングス 創業者会長 土屋公三氏
大変革時代の会計事務所経営～人口半減時代を生き抜く～	株式会社日本M&Aセンター 代表取締役会長 分林保弘
成約事例発表	税理士法人日本アシスト会計 代表 佐々木忠則氏
事務所経営 北海道事情	税理士法人北海道みらい 代表社員税理士 大久保昌宣氏



理事総会の様子



日本M&A協会
理事長
岩永経世氏



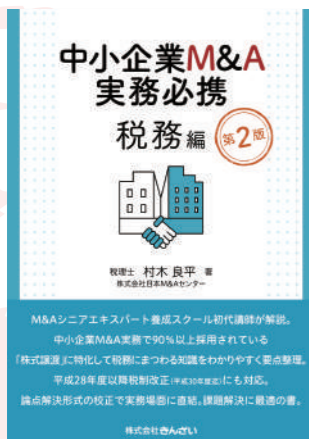
税理士法人日本アシスト会計
代表
佐々木忠則氏



税理士法人北海道みらい
代表社員税理士
大久保昌宣氏

当社関連書籍のご案内

当社の関連書籍が好評発売中です



中小企業M&A実務必携 税務編 第2版

／著 税理士 村木良平 (日本M&Aセンター)

平成28年度以降税制改正(平成30年度迄)にも対応。

中小企業M&A実務で90%以上採用されている「株式譲渡」に特化して税務にまつわる知識をわかりやすく要点整理。論点解説形式の構成で実務場面に直結する、課題解決に最適の書。

<著者プロフィール> 日本M&Aセンター コーポレートアドバイザー室 大阪室長 村木良平
大阪府立北野高等学校、同志社大学経済学部卒業。
民間企業での経理・財務・社会保険実務全般、上場準備、上場後の開示実務、国際税を含めた税務実務、上場企業同士の再編実務等幅広い業務を経験後、株式会社日本M&Aセンターに入社。M&A案件を主に税務面から関与。関与件数は数百件以上にのぼる。

出版社：株式会社きんざい 定価：本体2,500円(+税)

筆者より



2016年に刊行された『中小企業M&A実務必携 税務編』に、今回は2018年6月末時点で公表されている法令等をもとに執筆・編集を行いました。税制改正内容を本書に反映しておりますので、M&A実務について最新の法令等に沿った実務書となっております。
本書がM&A実務に携わる方々にとって、適正・円滑な業務遂行の一助となれば幸いです。 / 村木良平

第2四半期成約実績について

多様な業種・広範な地域で過去最多の212件のM&A成約を仲介

2018年度第2四半期は3か月で110組212件のM&Aの成約を仲介することができました。

<2018年度 第2四半期(7月～9月) 成約実績一覧>

譲渡企業		譲渡先企業		譲渡企業		譲渡先企業	
事業内容	地域	事業内容	地域	事業内容	地域	事業内容	地域
1	舗装工事	関東	専門工事	関東	56	金属製品製造	関西
2	管工事	関東	不動産開発	関東	57	生産用機械器具製造	北海道・東北
3	紙卸売	関東	受託開発ソフトウェア	関東	58	消費財製造	関東
4	印刷業	東海・北陸	印刷業	東海・北陸	59	受託開発ソフトウェア	関東
5	金属加工	関東	金属加工	関東	60	受託開発ソフトウェア	九州・沖縄
6	金属加工	甲信越	鉄鋼業	甲信越	61	受託開発ソフトウェア	東海・北陸
7	食品卸売	東海・北陸	畜産業	東海・北陸	62	受託開発ソフトウェア	関西
8	調剤薬局	北海道・東北	調剤薬局	北海道・東北	63	受託開発ソフトウェア	関東
9	不動産開発	関東	不動産開発	関東	64	受託開発ソフトウェア	東海・北陸
10	ホテル・旅館	北海道・東北	建築材料小売	北海道・東北	65	トラック物流	九州・沖縄
11	飲食店	関東	飲食店	関東	66	トラック物流	北海道・東北
12	介護・福祉	関東	不動産管理	関東	67	特殊運送	東海・北陸
13	建築工事	関東	不動産仲介	関東	68	食品卸売	北海道・東北
14	内装工事	関西	不動産管理	中国・四国	69	食品卸売	北海道・東北
15	家具製造	北海道・東北	家具小売	北海道・東北	70	建築材料卸売	関東
16	家具製造	北海道・東北	木材加工業	関西	71	売電	関東
17	ゴム・プラスチック製品製造	関東	ゴム・プラスチック製品製造	関東	72	燃料卸売	関西
18	金属製品製造	関西	金属製品製造	関西	73	産業機械器具卸売	関西
19	金属製品製造	関東	金属加工	関東	74	産業機械器具卸売	東海・北陸
20	電機機械器具製造	関東	専門商社	関東	75	家具・建具卸売	関東
21	受託開発ソフトウェア	関東	電子部品製造	関東	76	インテリア・建築資材卸売	東海・北陸
22	タクシー	中国・四国	タクシー	関東	77	紙製品卸売	東海・北陸
23	バス	関東	バス	甲信越	78	建築資材卸売	北海道・東北
24	トラック物流	関西	トラック物流	関西	79	食品小売	東海・北陸
25	トラック物流	東海・北陸	トラック物流	北海道・東北	80	自動車小売	東海・北陸
26	金属材料卸売	関西	産業廃棄物処理	関西	81	医薬品小売	北海道・東北
27	電気機械器具卸売	東海・北陸	電気機械器具卸売	関西	82	調剤薬局	関西
28	電気機械器具卸売	関東	業業	甲信越	83	調剤薬局	関東
29	食品小売	中国・四国	食品小売	中国・四国	84	調剤薬局	甲信越
30	食品小売	九州・沖縄	食品卸売	九州・沖縄	85	燃料小売	関西
31	不動産管理	関東	不動産開発	関東	86	宝飾品小売	中国・四国
32	機械設計	中国・四国	業務用機械器具製造	東海・北陸	87	再生資源小売	関西
33	非破壊検査	関東	専門工事	関東	88	不動産管理	九州・沖縄
34	生活関連サービス	関東	人材派遣	関東	89	会計事務所	北海道・東北
35	病院	北海道・東北	医療関連サービス	関東	90	測量業	関東
36	クリニック	北海道・東北	病院	東海・北陸	91	機械設計	関東
37	介護・福祉	関西	介護・福祉	関西	92	機械設計	関西
38	介護・福祉	九州・沖縄	介護・福祉	九州・沖縄	93	ホテル・旅館	関西
39	介護・福祉	関西	不動産仲介	関西	94	飲食店	関西
40	ビルメンテナンス	関西	不動産管理	関西	95	学習塾	関東
41	不動産仲介	九州・沖縄	食品小売	九州・沖縄	96	病院	北海道・東北
42	不動産賃貸	関西	不動産賃貸	関西	97	病院	東海・北陸
43	舗装工事	九州・沖縄	建築工事	九州・沖縄	98	病院	関西
44	建築工事	北海道・東北	土工工事	北海道・東北	99	クリニック	北海道・東北
45	塗装工事	海外	建築工事	関西	100	クリニック	北海道・東北
46	内装工事	甲信越	建材卸	東海・北陸	101	クリニック	関東
47	電気通信工事	関東	情報通信機械器具製造	関東	102	医療関連サービス	九州・沖縄
48	管工事	北海道・東北	燃料小売	北海道・東北	103	介護・福祉	北海道・東北
49	管工事	関東	管工事	関東	104	介護・福祉	関西
50	管工事	東海・北陸	設備工事	東海・北陸	105	自動車整備業	東海・北陸
51	食品製造	九州・沖縄	ファンド	関東	106	労働者派遣	関東
52	印刷業	中国・四国	化学製品卸売	関西	107	労働者派遣	関西
53	土石製品製造	中国・四国	土石製品小売	中国・四国	108	労働者派遣	東海・北陸
54	金属加工	関東	輸送用機械・部品製造	関西	109	建設関連サービス	東海・北陸
55	金属加工	関東	金属卸売	関東	110	アウトソーシング	九州・沖縄

<編集後記>

第2四半期の成約件数は過去最高の212件を達成し、期末の譲渡に係るお客様は1,000社を超えました。今の日本には、もっとM&Aを必要としているお客様がいらっしゃいます。日本M&Aセンターグループとしても今回掲載したBatonzやJ-FUN、それ以外のグループ会社を通じて、会社の規模や所在地に関わらず、M&Aを必要とする“全てのお客様”に最高のM&Aを提供できるよう邁進してまいります。(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
<https://www.nihon-ma.co.jp/>
発行人：分林 保弘
編集人：飯野 一宏