

III八日本M&Aセンター

—中堅中小企業のM&A仲介実績No.1—

FACT BOOK

報道用基礎資料

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

東証1部：2127

2017年3月

M&A日本M&Aセンター

<目次>

Summary	2~9
M&A増加の背景	10~19
当社のM&Aの実績例と活性化への取組み	20~33
日本M&Aセンター紹介	34~51

【お問い合わせ先】

株式会社日本M&Aセンター 広報担当

住所:〒100-0005 東京都千代田区丸の内1丁目8番2号 鉄鋼ビルディング24階

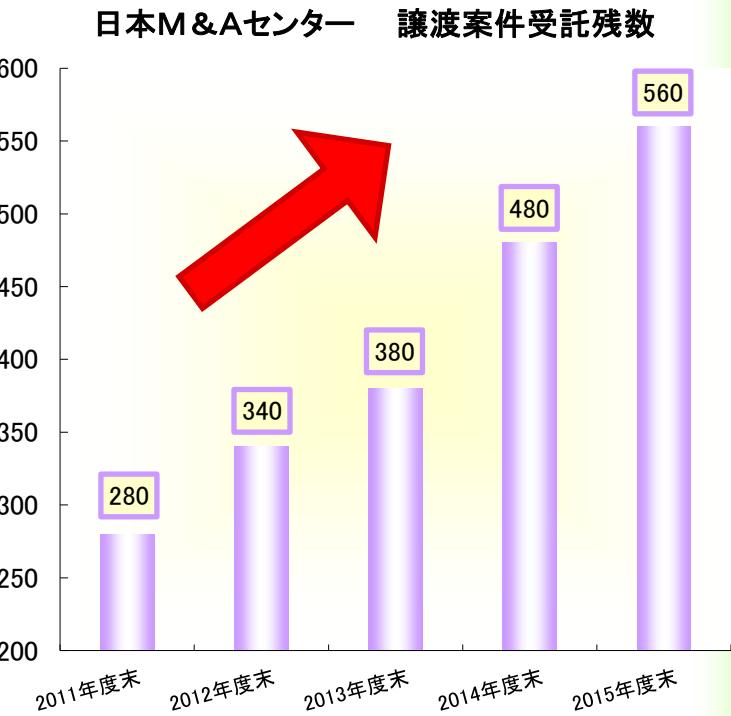
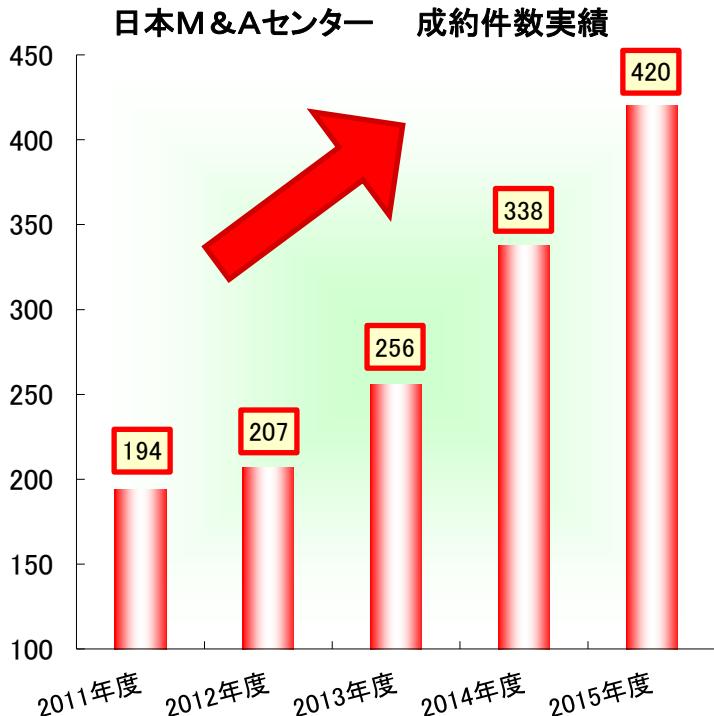
TEL:03-5220-5454 FAX:03-5220-5455

[ホームページ] <https://www.nihon-ma.co.jp/>

Summary

日本M&Aセンター企業理念
～M&A業務を通じて企業の「存続と発展」に貢献する～

企業の「存続と発展」のための「友好的M&A」を支援する
国内で実績No.1の独立系M&Aコンサルティング会社



1.中堅・中小企業のM&A仲介専門会社

謙渡企業は社員5名～50名、売上高1億円～20億円が多い

2.国内で圧倒的No.1の実績

累計3,000件、年間420社の成約支援(2015年度)(売り・買い別カウント)
M&A専門コンサルタント200名体制での情報収集と強力なマッチング力

3.国内No.1のM&A情報ネットワーク

地方銀行・信用金庫・会計事務所のルートで謙渡案件が集まる仕組み

地方銀行の9割(98/全地銀105)・信用金庫の7割(201/全信金265)と提携
会計事務所の提携先数は671(その他、情報会員1,670)

4.ネットワーク以外からの謙渡企業受託も約4割

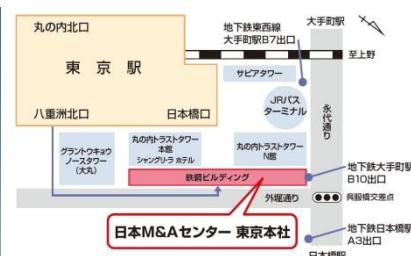
セミナー展開やHP等の啓蒙活動でも受託
⇒当社主催M&Aセミナーで年間1万人超の受講者

5.弁護士・会計士・税理士・司法書士の専門家多数(約30名)

実践に裏付けられたノウハウで高い品質のM&A実行サポートを実現

●商号:	株式会社日本M&Aセンター
●設立:	1991年4月
●事業内容:	M&A仲介(中堅・中小企業に特化)
●代表者:	代表取締役会長 分林 保弘 代表取締役社長 三宅 卓
●所在地:	東京、大阪、名古屋、札幌、福岡、シンガポール
●資本金:	12億円
●上場市場:	東証1部
●発行済株式数:	80,898,600株
●社員数(連結):	270名
●証券コード:	2127
●URL:	https://www.nihon-ma.co.jp/

東京本社



〒100-0005
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

名古屋支社



〒450-0002
名古屋市中村区名駅4-6-17 名古屋ビルディング6階
TEL.052-533-3380 (代)
FAX.052-533-3387

福岡営業所



〒812-0011
福岡市博多区博多駅前2-2-1 福岡センタービル9階
TEL.092-686-9279 (代)
FAX.092-686-9280

大阪支社



〒530-0017
大阪市北区角田町8-1 梅田阪急ビルオフィスワーク36階

TEL.06-7669-9600(代)
FAX.06-7669-9601

札幌営業所



〒060-0042
札幌市中央区大通西4-6-1 札幌大通西4ビル6階
TEL.011-522-6173 (代)
FAX.011-522-6174

シンガポール・オフィス (2016年4月開設)



80 Robinson Road #10-01A,
Singapore 068898
TEL.(+65)-6420-6258 ※日本語対応可

ネットワークの活用で圧倒的なデータ量と広域マッチング力



No.1 M&A情報ネットワーク

会計事務所
地域M&Aセンター全国671



情報

情報

地域金融機関

全国299行庫(地方銀行の9割、信用金庫の7割)



証券会社・その他

ダイレクト情報

セミナー・web・DM



No.1 M&A情報ネットワーク

会計事務所
地域M&Aセンター全国671



情報

情報

地域金融機関

全国299行庫(地方銀行の9割、信用金庫の7割)



証券会社・その他

ダイレクト情報

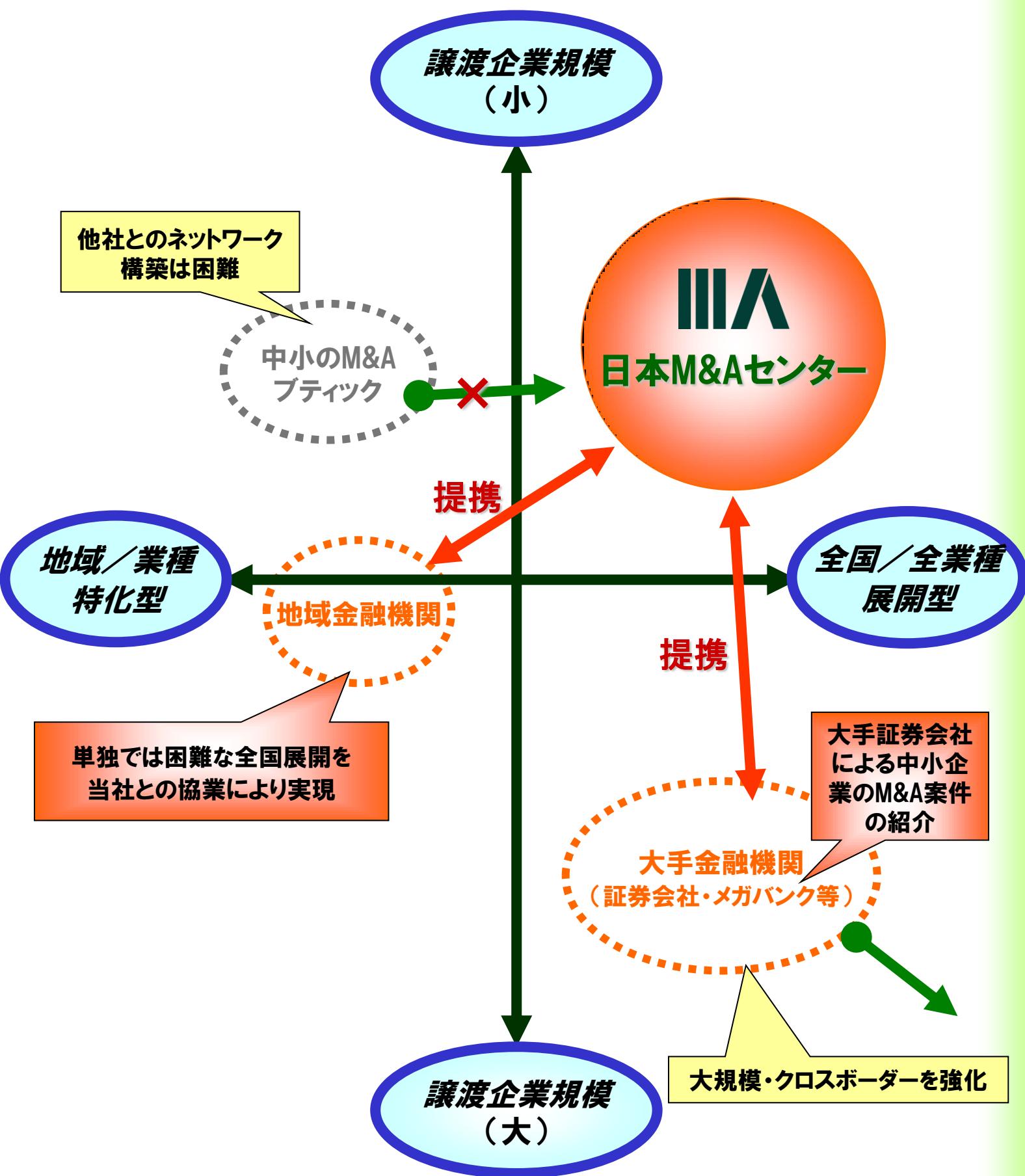
セミナー・web・DM



譲渡企業

譲受企業

日本
M & A センタ -



●M&A情報ネットワークは日本全国を網羅

～地方銀行の9割(98/全地銀105)・信用金庫の7割(201/全信金265)と提携～

・地域金融機関 299
・会計事務所 671
(含む海外4)
・士業(情報会員) 1670
(2016年12月末時点)

関西

地域金融機関	35
会計事務所 (理事会員)	169

北海道・東北

地域金融機関	47
会計事務所 (理事会員)	63

=日本M&Aセンター拠点

中国・四国

地域金融機関	39
会計事務所 (理事会員)	35

関東

地域金融機関	66
会計事務所 (理事会員)	197

九州・沖縄

地域金融機関	28
会計事務所 (理事会員)	58

中部

地域金融機関	84
会計事務所 (理事会員)	145

他社の追随を許さないネットワーク数と関係の深さ ～累計出向者受け入れ数も約200名に～

671 地域M&Aセンター

**強力なM&A情報ネットワーク
を支える活動**

会計事務所

- ・M&A国際会議
- ・M&Aシニアエキスパート養成スクール
- ・日本M&Aセンターグループ理事会員制度
- ・毎週の案件情報提供メール
- ・広報誌の発行
- ・顧客向けセミナー/所員研修
- ・ポスター・パンフレットの配布

『士業の情報会員制度』

- ・メルマガ配信
- ・紹介料のお支払い
- ・広報誌の発行
- ・各種サポート

地方銀行

- ・全国金融M&A研究会(第一地銀)
- ・支店長研修
- ・顧客向けセミナー
- ・M&Aシニアエキスパート養成スクール
- ・毎月の案件情報提供メール
- ・当社への出向者受け入れ
累計157名
- ・広報誌の発行

日本M&Aセンター



- ・信金中央金庫(信金キャピタル)との提携
- ・信金キャピタルとの共同案件開発
- ・信金地域情報交流会の開催
- ・顧客向けセミナー
- ・M&Aシニアエキスパート養成スクール
- ・広報誌の発行

信用金庫

- ・本店部課長への啓蒙
- ・支店長研修
- ・顧客向けセミナー
- ・定期情報交換会
- ・顧客への同行
- ・広報誌の発行

証券会社・VC・コンサル

証券会社・投資育成会社・JAFCO・JAIC 等

98 行と提携(全
105 銀行中)

201 信用金庫と提携(全
265 金庫中)

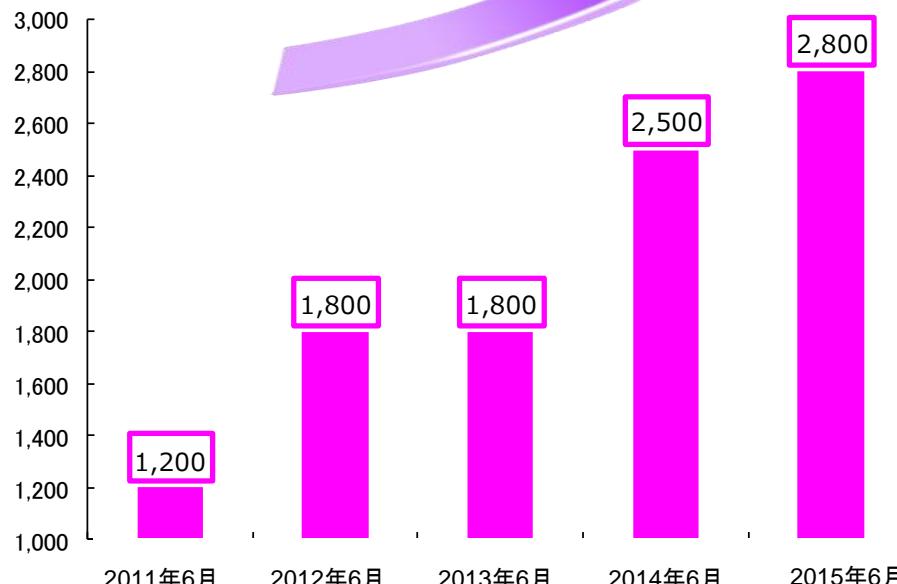
※提携先数はいずれも2016年12月末現在

セミナーお申込人数は毎年増加

**「経営者のためのM&Aセミナー」のお申込人数は急増：
潜在的なM&Aニーズの高まりを反映**



東京会場



札幌会場

理事会員、情報会員、金融機関提携数も増加

	2011年3月末時点	2016年12月末時点
金融機関	243	299
理事会員	226	671

M&A増加の背景

後継者不在率は全国で66%。 （帝国データバンク調査） ～神奈川県（6位）・大阪府（7位）のような大都市圏でも深刻～

1993年、社長の平均年齢54.8歳に対して後継者あり56%（中小企業白書1994年版）

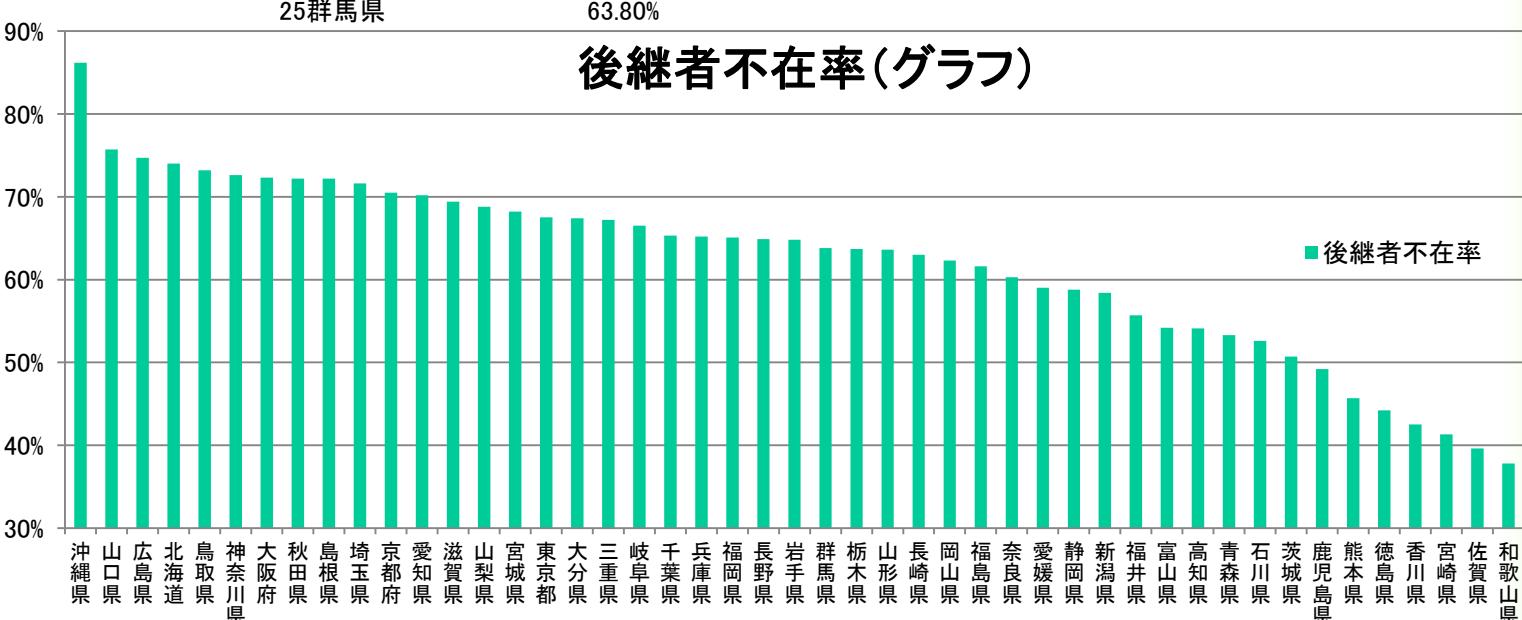
2015年、社長の平均年齢59.2歳に対して後継者あり34%

⇒22年で平均年齢4.4歳上昇も、後継者決定率は22%低下

都道府県別後継者不在率

順位	都道府県	後継者不在率	順位	都道府県	後継者不在率
1	沖縄県	86.20%	26	栃木県	63.70%
2	山口県	75.70%	27	山形県	63.60%
3	広島県	74.70%	28	長崎県	63.00%
4	北海道	74.00%	29	岡山県	62.30%
5	鳥取県	73.20%	30	福島県	61.60%
6	神奈川県	72.60%	31	奈良県	60.30%
7	大阪府	72.30%	32	愛媛県	59.00%
8	秋田県	72.20%	33	静岡県	58.80%
9	島根県	72.20%	34	新潟県	58.40%
10	埼玉県	71.60%	35	福井県	55.70%
11	京都府	70.50%	36	富山県	54.20%
12	愛知県	70.20%	37	高知県	54.10%
13	滋賀県	69.40%	38	青森県	53.30%
14	山梨県	68.80%	39	石川県	52.60%
15	宮城県	68.20%	40	茨城県	50.70%
16	東京都	67.50%	41	鹿児島県	49.20%
17	大分県	67.40%	42	熊本県	45.70%
18	三重県	67.20%	43	徳島県	44.20%
19	岐阜県	66.50%	44	香川県	42.50%
20	千葉県	65.30%	45	宮崎県	41.30%
21	兵庫県	65.20%	46	佐賀県	39.60%
22	福岡県	65.10%	47	和歌山県	37.80%
23	長野県	64.90%			
24	岩手県	64.80%			
25	群馬県	63.80%			

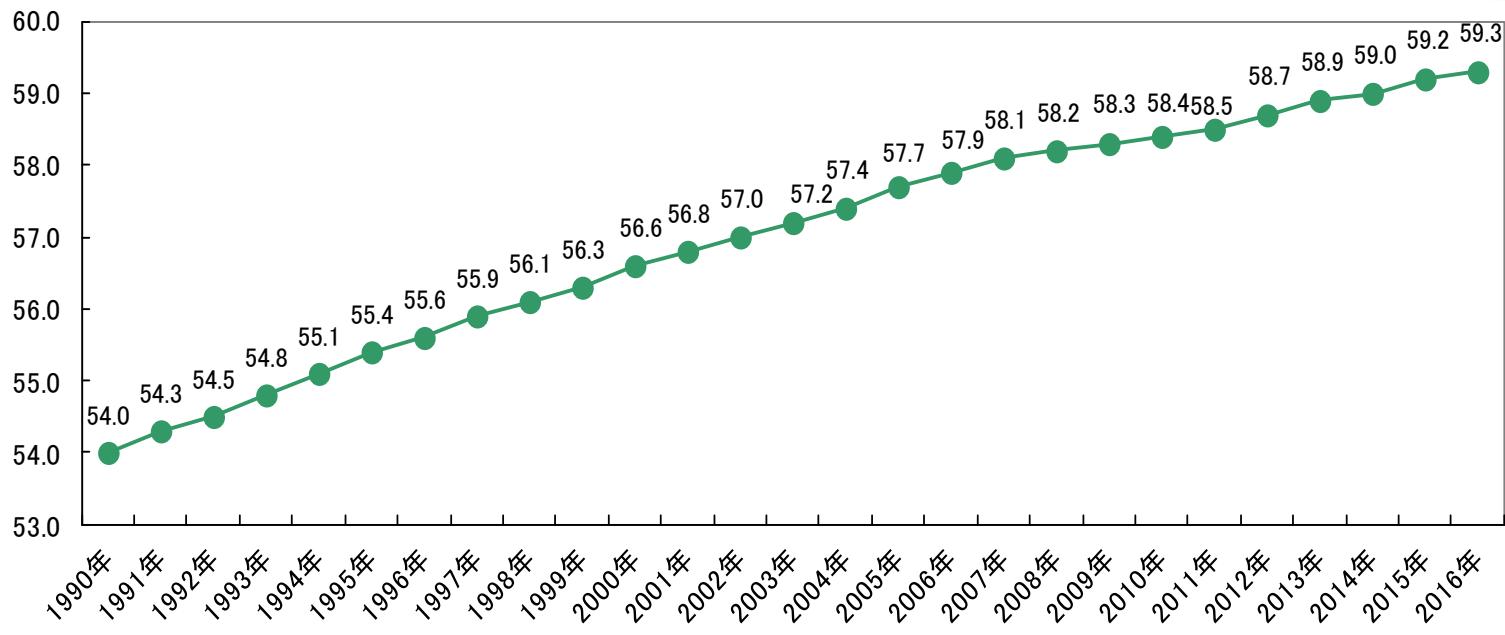
後継者不在率（グラフ）



（倒産は、任意整理、法的整理。休廃業は企業活動停止が確認できた中で倒産に分類されないケース。）

社長の高齢化が進展。平均年齢は59.3歳(2016年)、過去最高。

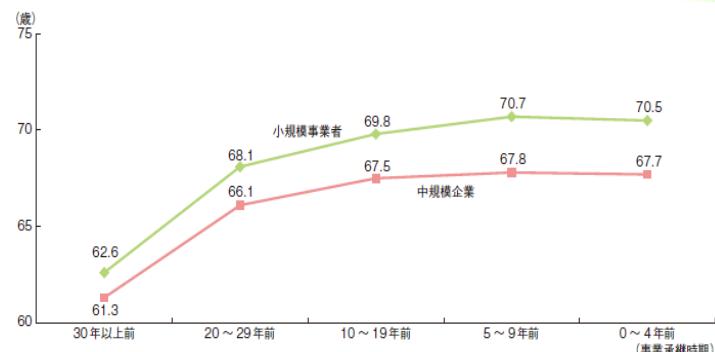
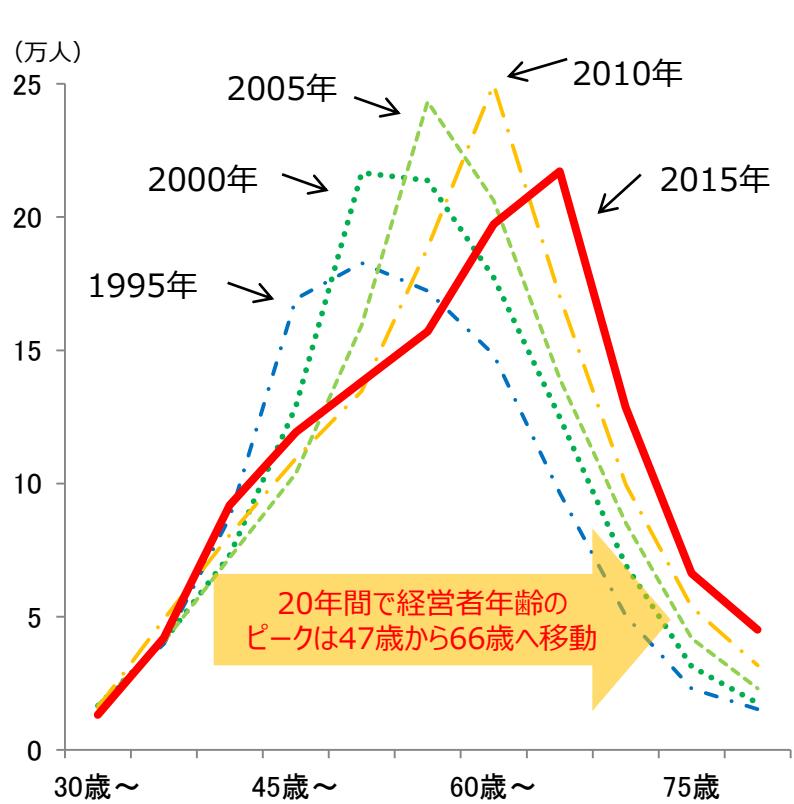
図1 <社長の平均年齢推移>



中小企業経営者の年齢分布のピークは66歳に(図2)
平均引退年齢に近づく(図3)⇒後継者問題が一層顕在化。

図2 中小企業の経営者年齢の分布（年代別）

図3 経営者の平均引退年齢の推移



出典；中小企業庁「事業承継を中心とする
事業活性化に関する検討会(第1回)

「休廃業・解散」件数は、「倒産」件数を大幅に上回る(約3倍)。



「倒産」は減少傾向にあるが、
「休廃業・解散」は増加傾向に！

休廃業・解散は、後継者不在を理由とするものが多くあると考えられる。

<都道府県別データ>

	2016年 休廃業・解散件数	2016年 倒産件数	休廃業・解散 ÷倒産	地方	平均
北海道	1,448	257	5.63	東北	5.16
青森県	297	44	6.75		
岩手県	202	45	4.49		
宮城県	378	92	4.11		
秋田県	178	55	3.24		
山形県	290	48	6.04		
福島県	349	44	7.93	関東	2.39
茨城県	520	136	3.82		
栃木県	456	136	3.35		
群馬県	567	87	6.52		
埼玉県	1,047	349	3.00		
千葉県	893	276	3.24		
東京都	2,745	1,599	1.72		
神奈川県	1,194	527	2.27		
新潟県	781	69	11.32		
富山県	312	59	5.29	中部	3.58
石川県	280	63	4.44		
福井県	275	49	5.61		
山梨県	261	37	7.05		
長野県	459	95	4.83		
岐阜県	428	144	2.97		
静岡県	778	305	2.55		
愛知県	1,245	525	2.37		
三重県	400	80	5.00	近畿	1.79
滋賀県	248	78	3.18		
京都府	479	210	2.28		
大阪府	1,211	1,137	1.07		
兵庫県	906	432	2.10		
奈良県	248	73	3.40		
和歌山县	262	83	3.16		
鳥取県	152	32	4.75	中国	5.85
島根県	204	41	4.98		
岡山県	471	64	7.36		
広島県	689	127	5.43		
山口県	345	54	6.39		
徳島県	201	26	7.73	四国	7.71
香川県	248	37	6.70		
愛媛県	350	41	8.54		
高知県	172	22	7.82		
福岡県	924	291	3.18	九州	5.10
佐賀県	262	41	6.39		
長崎県	283	36	7.86		
熊本県	346	40	8.65		
大分県	288	36	8.00		
宮崎県	344	32	10.75		
鹿児島県	253	69	3.67		
沖縄県	288	41	7.02		
合計	24,957	8,164	3.06		3.06

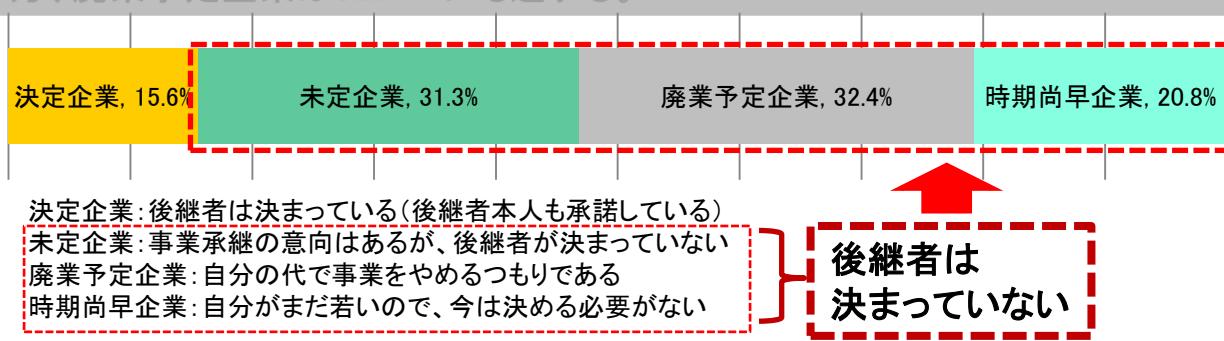
(帝国データバンク調べ)

後継者正式決定企業15.6% < 廃業予定企業32.4%

～廃業予定企業の業績は必ずしも悪くなく、存続すべき企業が多数～

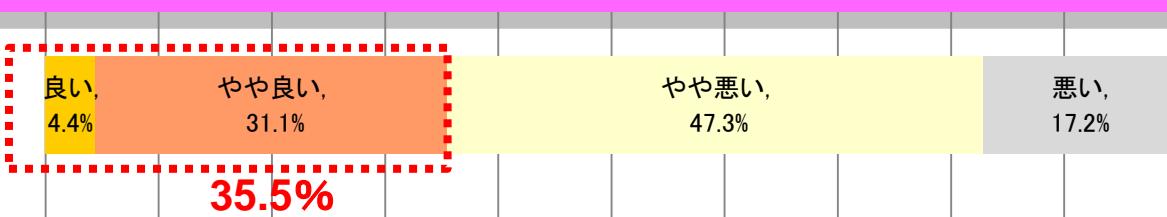
後継者の状況別企業分類

「後継者が決まり、後継者本人も承諾している」企業の割合は15.6%に過ぎない。一方、廃業予定企業は32.4%にも達する。



廃業予定企業の同業他社と比べた業績

廃業予定企業の35%以上が「同業他社よりも業績がいい」と回答



廃業予定企業の今後10年間の事業の将来性

廃業予定企業の4割以上が、『今後10年間の事業の将来性』について
 「少なくとも現状維持可能」、8割が「事業継続可能」と回答

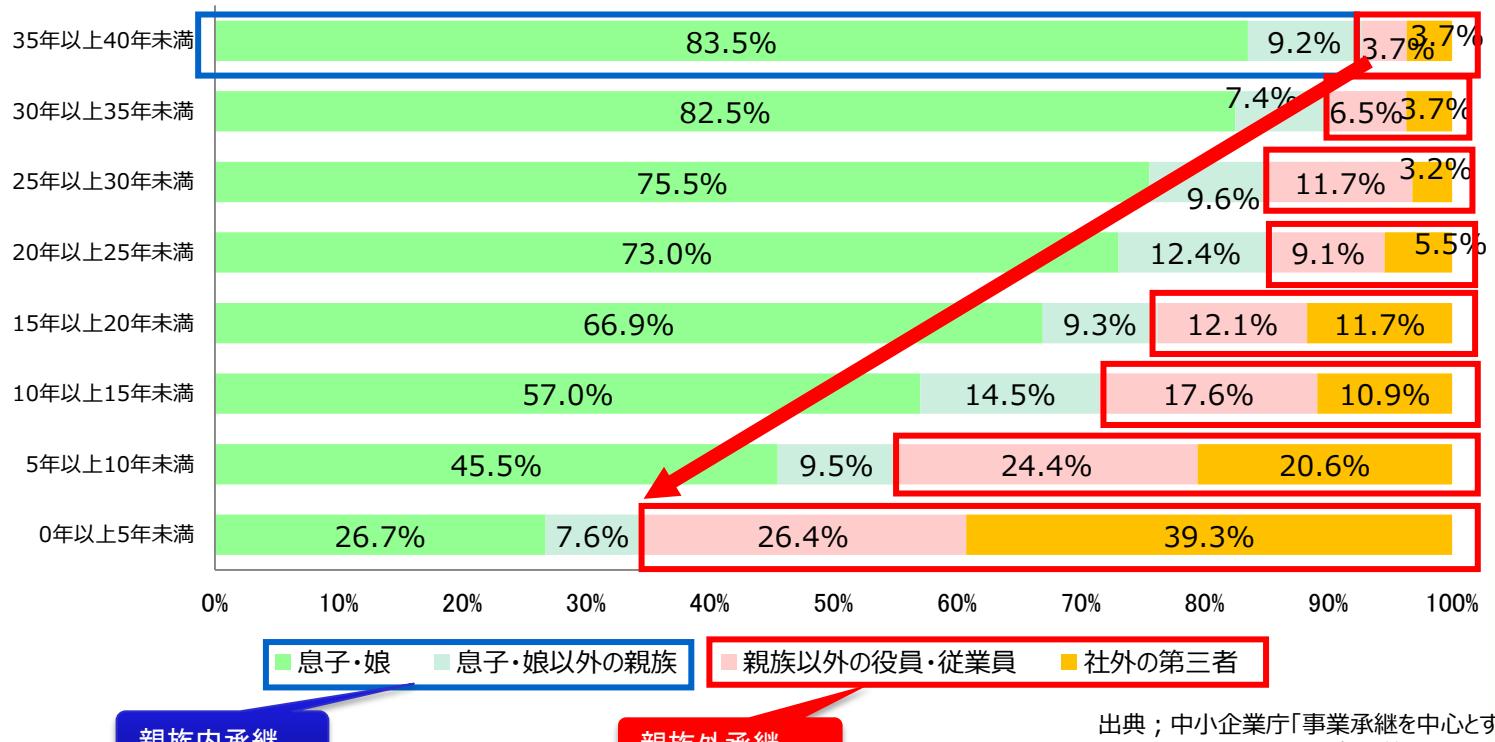


廃業予定企業(32.4%)の多くは存続すべき企業

出典:日本政策金融公庫総合研究所「中小企業の事業承継に関するインターネット調査」(2016年)再編・加工
 (上記データは個人事業主を除き、企業のみに限定したものである)

親族外承継割合が2/3に増加

経営者の在任期間別の現経営者と先代経営者との関係

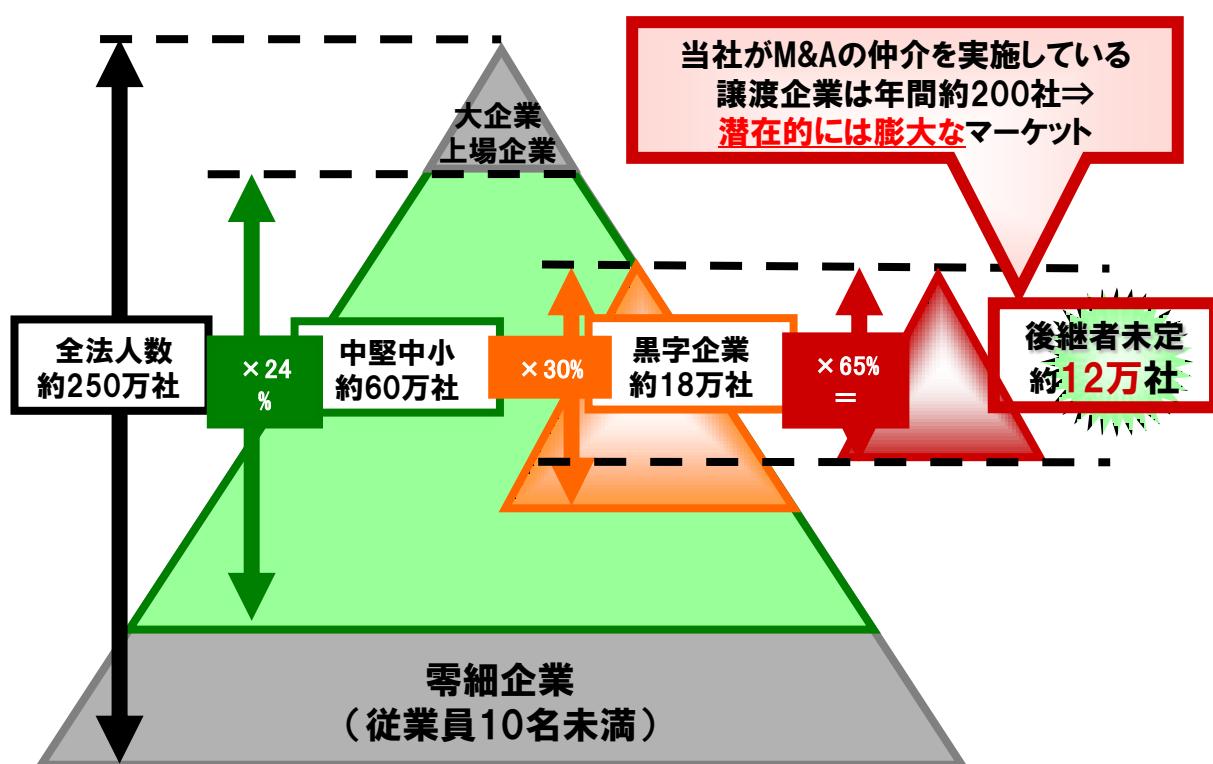


かつて親族内承継が9割を占めていたが、最近では親族外承継が2/3を占めるまでになった。

⇒社長の座は譲れたとしても、経営権の裏付けとなる株式の引継ぎは進んでいないケースが多い。また、個人保証や担保提供の交代も円滑には進んでいない。

⇒事業承継問題の解決は進んでおらず、まだこれから一層深刻化する。

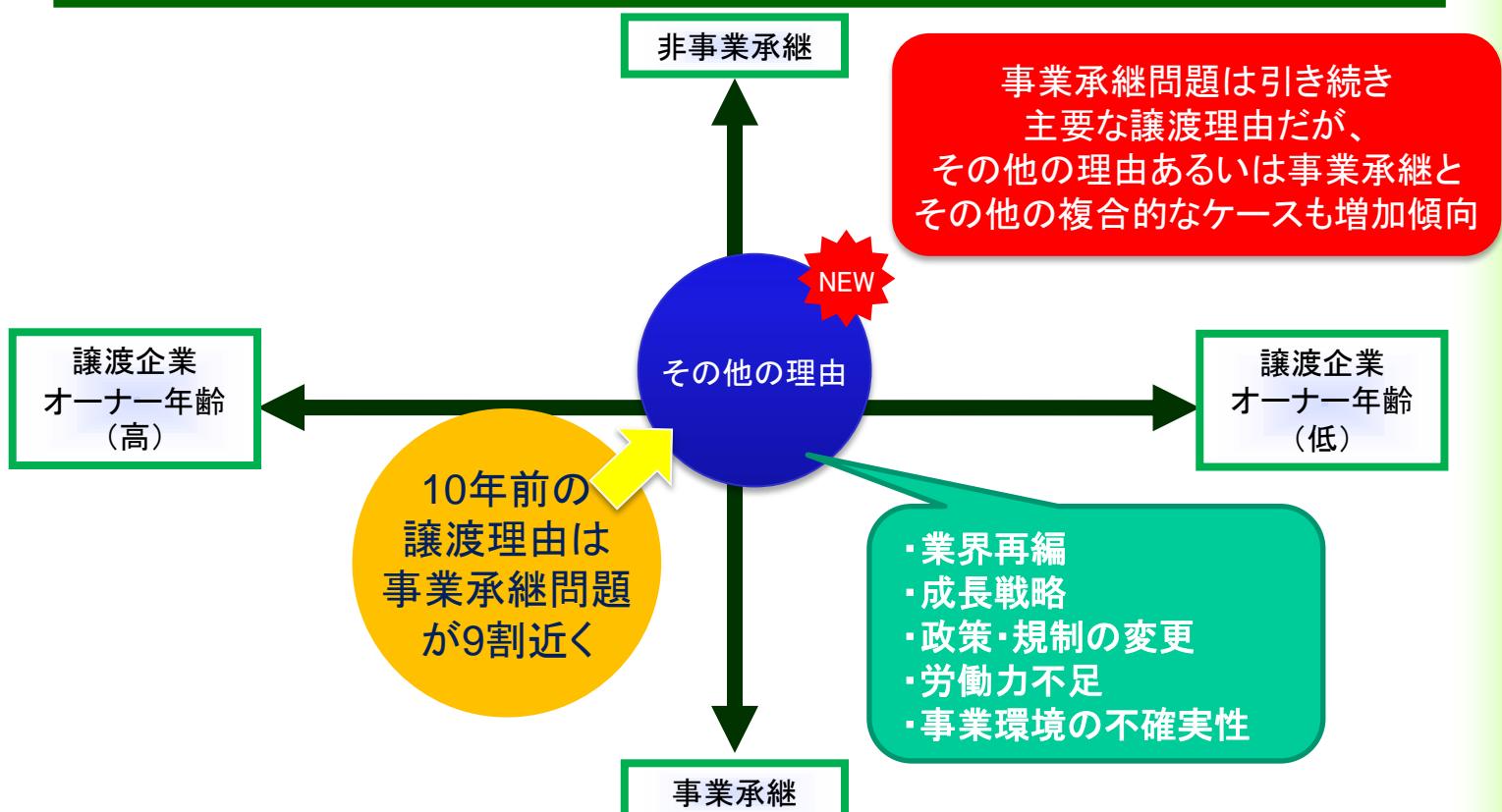
黒字企業の事業承継M&Aマーケット(零細企業を除く)



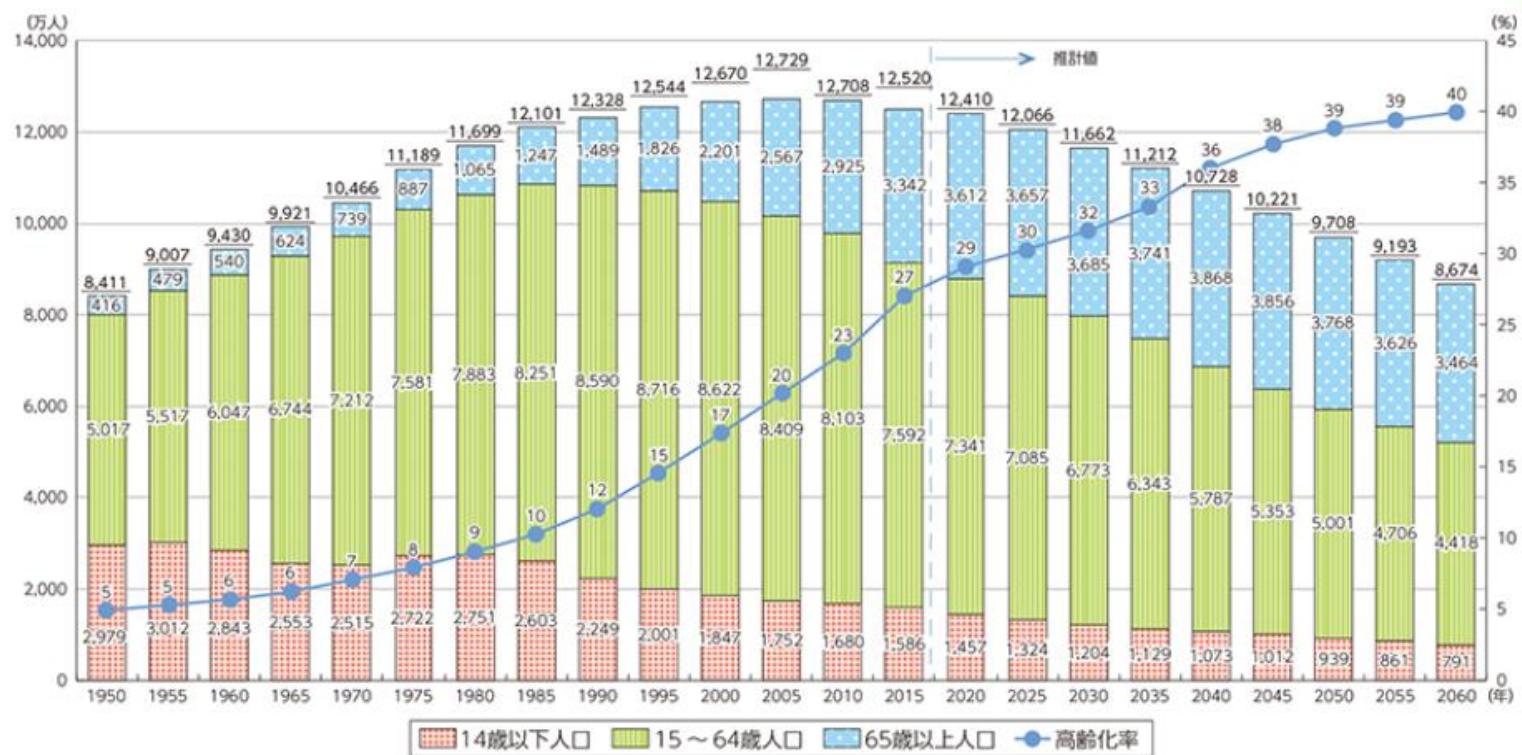
ご注意: 上記は国税庁、経済産業省、帝国データバンク等の統計数値に基づき当社が試算した想定数値です。

当社成約譲渡案件の約2割が社員数10名未満(2015年度実績)。
赤字企業も多数含むので、実際のターゲット数は上記12万社より多い。

事業承継以外の譲渡も増加、譲渡企業オーナーの年齢層も拡大



減少する日本の人口→将来の「業界再編」が不可避



※出典:情報通信白書平成28年版

生産年齢人口

- 1995年 8,716万人
- ⇒ 2015年 7,592万人
- ⇒ 2035年 6,343万人
- ⇒ 2055年 4,706万人

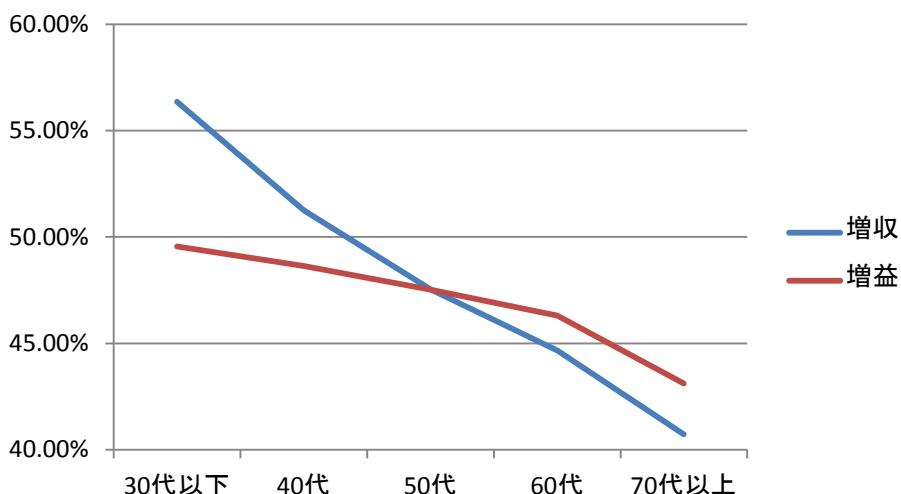
生産年齢人口減少

- ⇒ 労働力・消費の中心となる人口の大幅な減少
- ⇒ 業界再編が不可避へ

「事業承継」と「業界再編」をキーとしたM&Aがますます必要へ

社長の年齢と企業業績は逆相関、経営者の交代があつた企業の方が高利益率

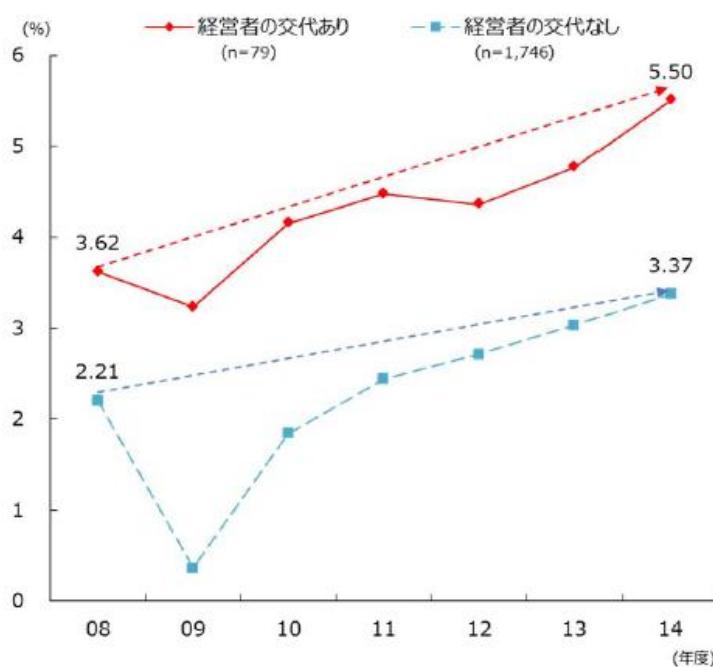
社長年齢別の企業業績



東京商エリサーチ「2016年 全国社長の年齢調査」より
(上記は個人事業主を含むデータ)

- 社長の年齢と企業業績は逆相関
～社長の高齢が高いと増収企業割合・増益企業割合は低下～

経営者交代による経常利益率の違い



出典: 中小企業庁「事業承継ガイドライン」

- 経営者の交代があった中小企業の方がなかった企業よりも経常利益率が高い

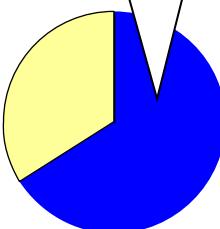
会社譲渡のメリット

メリット1:事業承継問題の解決

後継者不在の中小企業は65%にのぼります。後継者が見つからず廃業して会社を清算すれば、
 ●商圏・技術・ノウハウが台無し
 ●従業員の雇用や取引先への影響も深刻となります。

また、無理に子息に継がせて事業に失敗すれば、「継がず不幸」になります。友好的なM&Aにより、この問題を解決することが可能です。

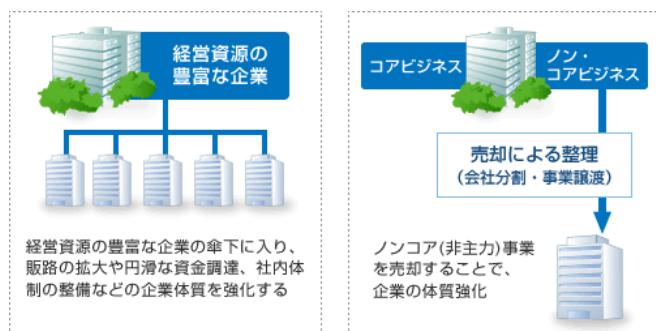
後継者不在企業が2/3



メリット2.企業の存続と発展

M&Aで上場企業など経営資源の豊富な企業のグループに加わることにより、販路の拡大・円滑な資金調達など、自社の弱点を補うことができ、企業体質の強化を実現できます。

社員にとっても、事業拡大の現場や研修などを通じ、仕事に前向きに取り組み成長する機会が増します。



メリット3:創業者利潤の確保

創業者利潤を実現させるためには「(1)株式公開」「(2)会社の売却」「(3)廃業・清算」のいずれかをすることになります。一般に、「(1)株式公開」は成長のプレッシャーや内部管理体制の強化などハードルが高く、さらに最近は株価も期待通りにつきにくいケースが多いと言われております。また、「(3)廃業・清算」の場合、資産の処分価格は低く抑えられるとともに、会社の資産処分と株主への配当に対して二重の税負担が必要になり、手取金額が少なくなりがちです。

このため、「(2)会社の売却」はオーナー社長にとって創業者利潤を実現する有力な方法であると同時に、築き上げてきた企業が存続していくという精神的な充実感につながるハッピーリタイアを可能にします。

会社譲受け(買収)のメリット

会社譲受けの考え方のポイントは、「リスク少なく時間を貰える」ことです。すなわち、会社の譲受けは「必要な顧客、販売拠点、人材、ノウハウなどを一括して取得できる」手段です。この方法は収益がすぐに見込め、ゼロから事業を立ち上げる場合と比較して、時間とリスクがはるかに少なくてすむといえます。

会社の譲受けにより

顧客 販売拠点
人材 ノウハウ

を一括して取得

新規事業立ち上げに比べ

短期間 低リスク

<会社譲受け(買収)を行う目的>

M&Aは企業の成長戦略達成のための有効的手段であり、以下の例のような目的で活用されております。

●業界内でのシェア拡大

●他地域へ営業エリア拡大

●自社営業の上流や下流進出

●優良取引先を一挙増加

●新分野への進出による経営の多角化

●自社の顧客基盤を活用した派生事業進出

●人材・ノウハウを短期に取得

●株式公開に向けて規模を確保

日本M&Aセンターが、オーナー・社長だけでなく、譲渡企業の従業員・取引先など、関係者全員がハッピーになれる友好的M&Aをお手伝いいたします。

当社のM&Aの実績例 と活性化への取組み

M&A成功事例のご紹介（1/2）



株式会社セントラルビルサービス
吉田潤司会長(左)と吉田敦子副会長(右)

ビルメンテナンス・警備業界 M&A成功事例		
	譲渡企業	譲受企業
企業名	株式会社セントラルビルサービス 様	株式会社つうけん 様
事業内容	ビルメンテナンス業、警備業	電気通信工事業
所在地	北海道釧路市	北海道札幌市
M&Aの理由	後継者不在	業容拡大

譲渡企業の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。業績は堅調に推移しておりましたが、お子様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。そこで10年以上前から考えていたM&Aによる会社譲渡を真剣に考えるようになり、日本M&Aセンターのセミナーの資料を取り寄せることにしました。

譲受け企業のつうけん様は、東証一部上場企業のコムシスホールディングスの子会社です。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。

現在、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が実現できました。



株式会社億万両本舗和作 代表取締役社長 山田 強 様(中央)
中日本氷糖株式会社 代表取締役社長 福井 直也 様(左)
中日本氷糖株式会社 専務取締役 福井 哲信 様(右) ※職称は当時のもの

食品製造業界 M&A成功事例		
	譲渡企業	譲受企業
企業名	株式会社億万両本舗和作 様	中日本氷糖株式会社 様
事業内容	和菓子製造小売業	砂糖精製販売業
所在地	神奈川県	愛知県
M&Aの理由	後継者不在	隣接業種への拡大

億万両本舗和作は、1977年に横浜市で創業し、饅頭やどら焼き、羊羹などの和菓子の製造・小売を行っています。二人三脚で経営してきた妻が体調を崩したことを機に、事業承継について真剣に考えるようになりました。社内にいる2人の娘は会社を継ぐ意思がなく、日本M&Aセンターを紹介してもらってM&Aを考えることになりました。

中日本氷糖は、1895年(明治28年)に創業した砂糖の精製を営む会社で、主要製品である氷砂糖は日本一のシェアを誇っています。しかし氷砂糖の市場規模は縮小傾向にあり、周辺業種へ進出して、収益性の安定化とさらなる成長を図りたいと考えていました。

販売力や営業力を課題としていた億万両本舗と、コンビニをはじめ多くの販路を持つ中日本氷糖社との提携は大きな相乗効果が見込まれるM&Aとなりました。

M&A成功事例のご紹介（2/2）



株式会社シンセー 代表取締役社長 北川
広和様（左）
オーエム産業株式会社 代表取締役社長
難波圭太郎様（右）
※職称は当時のもの

製造業界 M&A成功事例		
	譲渡企業	譲受企業
企業名	株式会社シンセー 様	オーエム産業株式会社 様
事業内容	めっき業	めっき業
所在地	石川県	岡山県
M&Aの理由	後継者問題の解決	事業の拡大

シンセーは、1951年に創業し、石川県白山市でめっき業を営んでいます。北川社長の子供は、長男が医者、次男が大手企業で研究者をしていて、長女は結婚し、三男はまだ学生で、会社を継ぐ意思がありませんでした。

オーエム産業は、岡山県岡山市にて1943年に創業。難波社長は3代目の社長で、電子部品や自動車部品向けの量産めっき加工を主力事業として展開しています。シンセーは量産品中心のオーエム産業とは異なり、多品種小ロットにも対応可能な体制を持っていることや、北陸エリアの顧客基盤拡大につなげられることから、譲受けを実行しました。



株式会社ソフトビジョン 代表取締役会長
竹内正夫様（左）、Wiszsoft株式会社
代表取締役社長 勝屋嘉泰様（右）※職
称は当時のもの

IT業界 M&A成功事例		
	譲渡企業	譲受企業
譲渡企業	株式会社ソフトビジョン 様	Wiszsoft株式会社 様
事業内容	ソフトウェア受託開発	ソフトウェア受託開発
所在地	東京都	大阪府
M&Aの理由	後継者不在・経営基盤強化	サービスメニューの拡大

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。しかし、販売先の偏りが著しいなど企業体质の改善に課題がありました。また経営に関しては社長を譲っていましたが、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てしまったので、この問題もM&Aで解決できると知り相談しました。

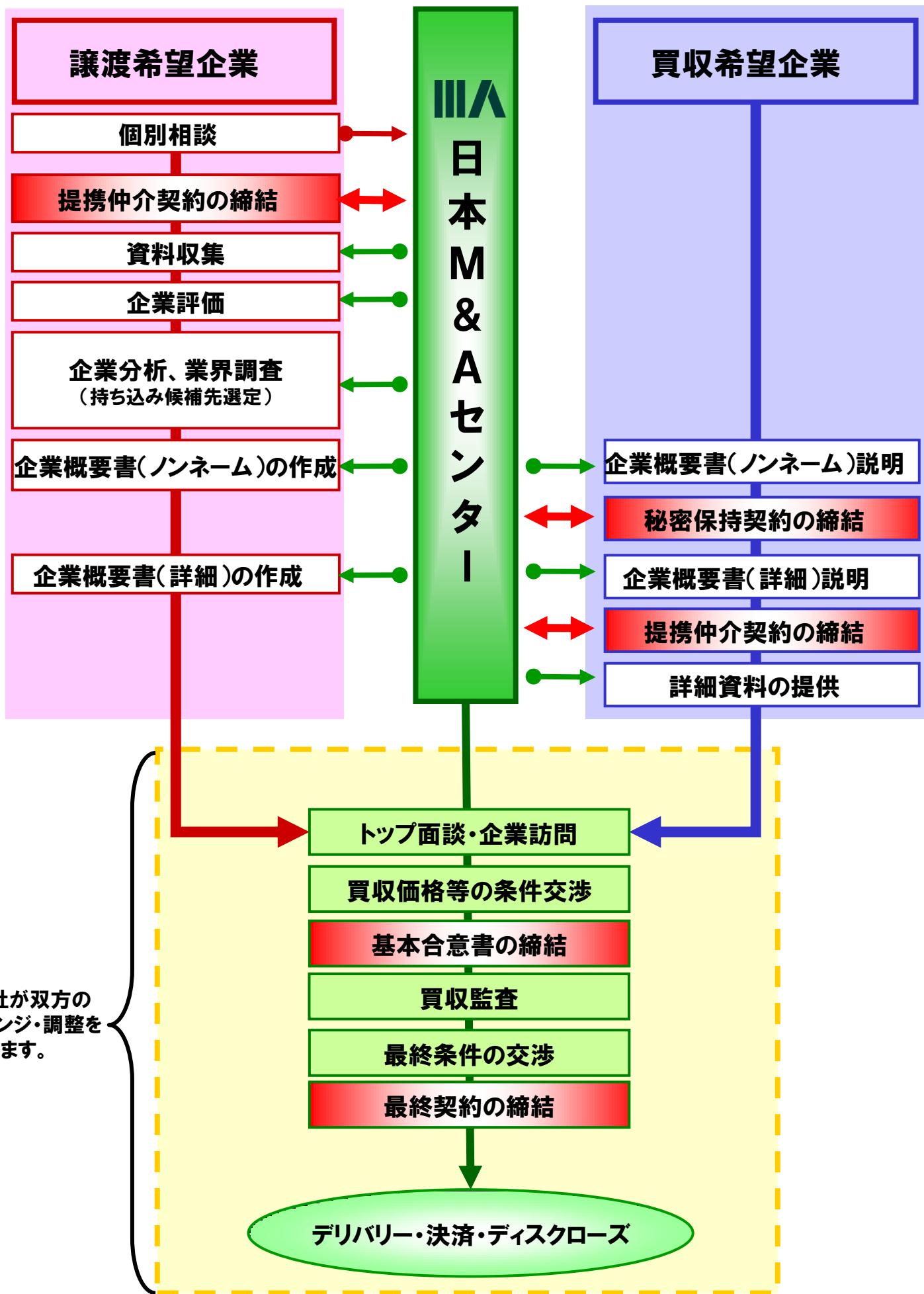
Wiszsoftは大阪を拠点としているため、関東圏にはまだ注力できていませんでした。そのため、東京を拠点とするソフトビジョンと提携し、両社の持つネットワークを共有化することができればシナジーが大きいと考えました。2008年に、同じく日本M&Aセンターの紹介で譲受けた株式会社タス（本社大阪：栄養管理パッケージソフト開発販売企業）は、年商が4億円から5億円へと伸び、当社とのシナジーを十分に発揮しています。タスのパッケージソフト開発販売事業を関東圏でも強化していきたいと考えています。将来的には、グループ3社で三位一体となって技術力を磨きあい、更なる発展を目指していきたいと思います。

日本全国・多様な業種でM&A成約支援実績

	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	土木工事	関東	土木工事	東海・北陸	株式譲渡
2	電気通信工事	九州・沖縄	総合商社	九州・沖縄	株式譲渡
3	紙器製造	九州・沖縄	包装資材製造	関西	株式譲渡
4	オフセット印刷	関東	産業機械器具卸売	東海・北陸	株式譲渡
5	オフセット印刷	関東	服飾資材製造	関西	株式譲渡
6	金属加工	関東	製造請負	関東	株式譲渡
7	金型部品製造	甲信越	電気機械器具製造	関西	株式譲渡
8	受託開発ソフトウェア	関西	受託開発ソフトウェア	関東	株式譲渡
9	食品小売	関東	食品小売	関東	株式譲渡
10	調剤薬局	北海道・東北	調剤薬局	関西	株式譲渡
11	調剤薬局	関東	調剤薬局	関西	事業譲渡
12	調剤薬局	関西	医薬品小売	関西	株式譲渡
13	調剤薬局	関東	医薬品小売	関西	株式譲渡
14	食品小売	九州・沖縄	飲食店	九州・沖縄	会社分割
15	不動産管理	関東	不動産管理	中国・四国	会社分割
16	リラクゼーション	関東	スポーツジム	関東	株式譲渡
17	訪問介護	関東	ビルメンテナンス	関東	株式譲渡
18	住宅建設	関東	住宅建設	関東	株式譲渡
19	特殊印刷	関東	電子応用装置製造	関東	株式譲渡
20	機械工具製造	関西	機械刃物製造	関西	株式譲渡
21	農業資材製造	北海道・東北	帆布製品製造	東海・北陸	株式譲渡
22	情報処理サービス	関東	イベント企画	関東	株式譲渡
23	情報提供サービス	関東	受託開発ソフトウェア	関東	株式譲渡
24	葬儀関連品製造販売	東海・北陸	葬儀	東海・北陸	株式譲渡
25	食品製造販売	北海道・東北	食品加工製造	北海道・東北	株式譲渡
26	建築設計	東海・北陸	建築設計	東海・北陸	株式譲渡
27	飲食店	関東	飲食店	関東	株式譲渡
28	通所・短期入所介護	関東	老人福祉・介護	関東	事業譲渡
29	通信	関東	機械製造	関東	株式譲渡
30	建築工事	北海道・東北	建設	北海道・東北	株式譲渡
31	建築工事	中国・四国	燃料小売	中国・四国	株式譲渡
32	土工・コンクリート工事	関東	土木工事	北海道・東北	株式譲渡
33	電気工事	関東	電気通信工事	関西	株式譲渡
34	機械器具設置工事	中国・四国	製缶板金	中国・四国	株式譲渡
35	製鉄	東海・北陸	金属製品製造	関西	株式譲渡
36	钢管製造	甲信越	金属線製品製造	関東	株式譲渡
37	半導体製造装置製造	関東	商品検査	関東	会社分割
38	配線器具・配線附属品製造	関西	電線製造	関西	株式譲渡
39	電子応用装置製造	関東	電気機械器具卸売	関東	株式譲渡
40	受託開発ソフトウェア	関東	総合印刷	関東	株式譲渡
41	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
42	アニメーション制作	関東	ゲームソフトウェア	関東	株式譲渡
43	一般貨物自動車運送	関西	一般貨物自動車運送	関西	株式譲渡
44	食品卸	中国・四国	食品卸売	九州・沖縄	株式譲渡
45	塗料卸	甲信越	建築材料卸売	関東	株式譲渡
46	化学製品卸売	関東	各種商品卸	関東	株式譲渡
47	輸送用機械器具卸売	関西	物流運搬設備製造	関西	株式譲渡
48	食料品小売	東海・北陸	酒小売	東海・北陸	株式譲渡
49	調剤薬局	関西	調剤薬局	関東	株式譲渡
50	調剤薬局	関東	調剤薬局	北海道・東北	事業譲渡
51	調剤薬局	関西	調剤薬局	関西	株式譲渡
52	調剤薬局	関東	調剤薬局	関東	株式譲渡
53	燃料小売	関東	燃料卸売	関東	株式譲渡
54	通信販売	関西	消費財製造	関東	株式譲渡
55	産業用機械リース	関東	建設機械器具リース	中国・四国	株式譲渡
56	測量	関西	建築設計	東海・北陸	株式譲渡
57	飲食店	関東	不動産売買	北海道・東北	株式譲渡
58	美容	関東	経営コンサルタント	関東	株式譲渡
59	美容	九州・沖縄	アパレル	関東	株式譲渡
60	一般病院	関東	介護老人保健施設	関東	出資持分譲渡
61	特別養護老人ホーム	関東	有料老人ホーム	九州・沖縄	株式譲渡
62	グループホーム	東海・北陸	木造建築工事	東海・北陸	株式譲渡
63	産業廃棄物処理	東海・北陸	鉄スクラップ卸売	関西	株式譲渡
64	職業紹介	関東	職業紹介	関東	事業譲渡
65	とび工事	関西	木製品製造	関西	株式譲渡
66	電気通信工事	九州・沖縄	建築工事	九州・沖縄	株式譲渡
67	食品製造	東海・北陸	飼料製造	九州・沖縄	株式譲渡
68	食品製造	関東	食品加工	関東	株式譲渡
69	電気機械器具製造	関東	電線・ケーブル製造	海外	事業譲渡
70	受託開発ソフトウェア	関東	機械器具小売	関東	株式譲渡
71	受託開発ソフトウェア	東海・北陸	受託開発ソフトウェア	東海・北陸	株式譲渡
72	一般貨物自動車運送	関東	一般貨物自動車運送	関東	株式譲渡

	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	
73	食品卸	九州・沖縄	食品小売	九州・沖縄	株式譲渡
74	機械器具卸売	東海・北陸	建設機械製造	関西	株式譲渡
75	荒物卸売	九州・沖縄	紙卸売	九州・沖縄	株式譲渡
76	衣服小売	関東	ファンド	関東	株式譲渡
77	調剤薬局	関東	調剤薬局	北海道・東北	事業譲渡
78	無店舗小売	東海・北陸	無店舗小売	関東	株式譲渡
79	有床診療所	関西	一般病院	関西	出資持分譲渡
80	型枠大工工事	関東	建築工事	九州・沖縄	株式譲渡
81	金属製建具工事	東海・北陸	建築材料卸売	東海・北陸	株式譲渡
82	一般電気工事	北海道・東北	機械器具設置工事	関東	株式譲渡
83	一般電気工事	関西	電気配線工事	中国・四国	株式譲渡
84	電気通信工事	北海道・東北	通信機械器具製造	関東	株式譲渡
85	一般管工事	東海・北陸	ディスプレイ	関東	株式譲渡
86	一般管工事	九州・沖縄	電気機械器具卸売	九州・沖縄	株式譲渡
87	一般管工事	関東	一般管工事	関東	株式譲渡
88	一般管工事	東海・北陸	一般管工事	中国・四国	株式譲渡
89	給排水・衛生設備工事	関東	建築リフォーム工事業	関東	株式譲渡
90	食品製造	関西	土地売買	中国・四国	会社分割
91	アルミダイカスト製造	北海道・東北	素形材製造業	関東	株式譲渡
92	金属加工機械製造	関東	鉄鋼製品卸売	関東	株式譲渡
93	金属小物製造	東海・北陸	金属小物小売	東海・北陸	株式譲渡
94	受託開発ソフトウェア	関東	情報提供サービス	関東	株式譲渡
95	受託開発ソフトウェア	東海・北陸	組込みソフトウェア	関西	株式譲渡
96	パッケージソフトウェア	東海・北陸	ASP・ウェブコンテンツ提供	北海道・東北	株式譲渡
97	一般貨物自動車運送	甲信越	一般貨物自動車運送	北海道・東北	株式譲渡
98	建築用金属製品卸売	甲信越	金属加工機械卸売	甲信越	株式譲渡
99	化学製品卸売	北海道・東北	食品製造	東海・北陸	株式譲渡
100	荒物卸売	関東	荒物卸売	関東	会社分割
101	食品小売	甲信越	食品小売	東海・北陸	株式譲渡
102	調剤薬局	関東	調剤薬局	北海道・東北	株式譲渡
103	調剤薬局	東海・北陸	調剤薬局	関東	株式譲渡
104	調剤薬局	関東	調剤薬局	北海道・東北	事業譲渡
105	調剤薬局	東海・北陸	調剤薬局	関西	株式譲渡
106	調剤薬局	関西	調剤薬局	関西	事業譲渡
107	調剤薬局	九州・沖縄	調剤薬局	北海道・東北	株式譲渡
108	リサイクル	関西	リサイクル	関東	株式譲渡
109	測量	北海道・東北	ファンド	関東	株式譲渡
110	フィットネスクラブ	北海道・東北	マンション開発	関東	株式譲渡
111	通所介護	関東	電気機械器具小売	関東	株式譲渡
112	訪問介護	関東	介護	関東	株式譲渡
113	建築工事	東海・北陸	建物売買	東海・北陸	株式譲渡
114	金属製屋根工事	東海・北陸	電気機械器具卸売	東海・北陸	株式譲渡
115	工事	関東	建設工事	関東	株式譲渡
116	一般管工事	北海道・東北	内装工事	北海道・東北	株式譲渡
117	食品製造	九州・沖縄	食品卸	九州・沖縄	株式譲渡
118	食品製造	北海道・東北	食品製造	北海道・東北	MBO
119	化学品製造	東海・北陸	化学品製造	関東	株式譲渡
120	廃プラスチック製品製造	関東	精密機械製造	関東	株式譲渡
121	機械装置製造	関西	物流運搬設備製造	東海・北陸	株式譲渡
122	分析機器製造	関西	建設機械製造	関西	株式譲渡
123	電子部品製造	関東	電子部品製造	関東	MBO
124	外部記憶装置製造	東海・北陸	ファンド	東海・北陸	株式譲渡
125	自動車部品製造	北海道・東北	電気機械器具卸売	関西	株式譲渡
126	伝統工芸品製造	東海・北陸	宗教用具小売	関東	株式譲渡
127	受託開発ソフトウェア	関東	印刷	関東	株式譲渡
128	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
129	商品卸売	関東	調剤薬局	関東	会社分割
130	商品卸売	関西	倉庫	関西	株式譲渡
131	電気機械器具卸売	関東	建築リフォーム工事	関東	株式譲渡
132	医薬品小売	関東	調剤薬局	北海道・東北	株式譲渡
133	調剤薬局	関西	調剤薬局	関西	事業譲渡
134	調剤薬局	関西	調剤薬局	関東	株式譲渡
135	建物売買	関東	貸事務所	北海道・東北	株式譲渡
136	不動産代理業・仲介	中国・四国	不動産賃貸管理・仲介	関東	株式譲渡
137	旅館、ホテル	関東	旅館、ホテル	関東	株式譲渡
138	旅館、ホテル	関西	不動産賃貸	関西	株式譲渡
139	料亭	東海・北陸	旅客運送	関西	株式譲渡
140	一般病院	関東	一般病院	関東	出資持分譲渡
141	一般病院	関西	一般病院	関西	出資持分譲渡
142	特別養護老人ホーム	関西	調剤薬局	東海・北陸	株式譲渡
143	職業紹介	関東	アパレル	関東	株式譲渡

当社のM&A仲介業務の流れ



※当社が双方のアレンジ・調整を行います。

当社は小規模企業へのM&A支援も積極的に取り組んでいます
またシナジーが多く発揮できる理想の組み合わせを追求しています

【譲渡企業の売上高】

譲渡企業の売上高に関して、

- 2億円以下の企業が21%です。
1億円以下の企業も多数含まれます
- 5億円以下で過半数の57%を占めます
- 一方、売上高が10億円超の企業は21%でした

譲渡企業の売上高

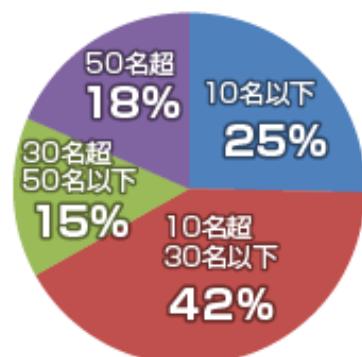


【譲渡企業の従業員数】

譲渡企業の従業員数に関して、

- 10名以下の企業で25%(4社に1社)です。
5名以下の企業も多数含まれます
- 50名以下で8割以上を占めます

譲渡企業の従業員数



※2015年度成約の譲渡企業に関する実績値。&Biz利用のケースを除く。

【日本M&Aセンターのマッチング実績】

	同一地域	異なる地域	小計
同業種	11%	24%	35%
異業種	21%	44%	65%
小計	32%	68%	100%

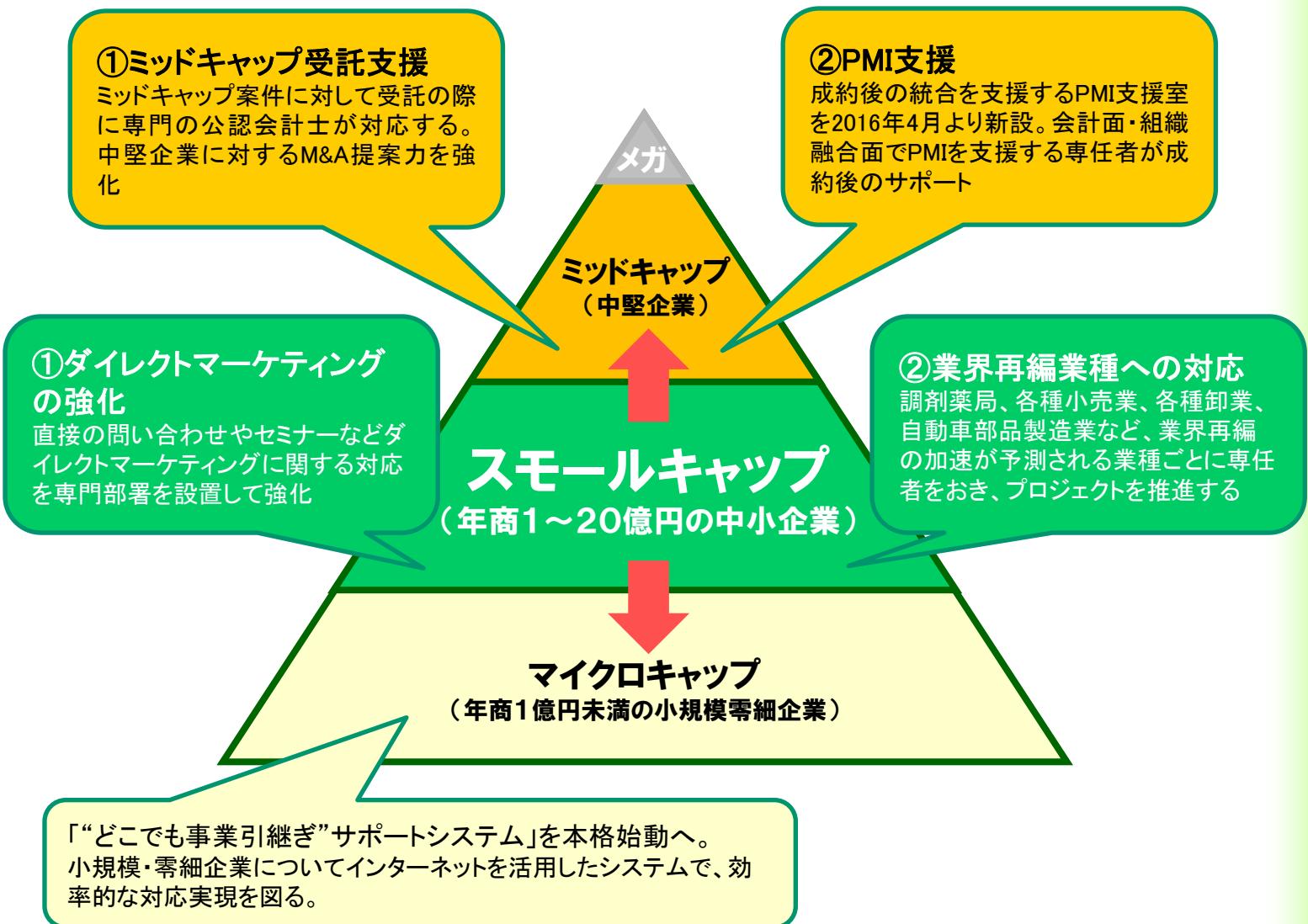
地域:都道府県単位

業種:東京商エリサーチの3ケタ業種コード単位

広域・隣接業種マッチングを実現し、シナジー効果が多く発揮できる理想的な組み合わせを実現しています。

日本全国で事業展開するとともに、全ての案件で200名の当社コンサルタントが「組み合わせの妙」を考える当社ならではの傾向です。

得意とする中小企業の領域のみならず中堅・零細までをカバー



海外への取組み

海外支援室の取組み

- 1.日本企業の現地法人売却サポート
- 2.日本企業による海外企業の買収サポート
- 3.現地プライベート・エクイティ・ファンドのEXIT支援
- 4.金融機関等提携先のネットワーク化による情報ルート拡大



2016年6月
シンガポール・オフィス開設記念式典

バンクオブザイヤー表彰式



日本M&Aセンターでは、M&A支援業務における日本M&Aセンターと協業において、顕著なM&A実績・事例、地域貢献を達成された地方銀行様を顕彰する「バンクオブザイヤー」表彰式を年1回開催しております。各賞はM&A実績、件数、成約事例の内容、地域貢献度、新規受託数、情報開発活動、M&A体制強化活動などの観点から、当社と提携いただいている地方銀行62行の中から選出されます。



受賞行の皆様（2016/5/26 帝国ホテル東京にて）

受賞名	第4回受賞行	
バンクオブザイヤー	北陸銀行	
バンカーオブザイヤー	中国銀行 金融営業部主任 今村暦紀様	
ディールオブザイヤー	東 群馬銀行 西 北國銀行	
特別賞	東 北越銀行 西 大垣共立銀行	
地域貢献大賞	東 東邦銀行 西 伊予銀行	
情報開発大賞	東 千葉興業銀行 西 滋賀銀行	
ベストプランニング賞	東 武藏野銀行 西 十六銀行	
アクティベーション賞	東 足利銀行 西 八十二銀行 西 滋賀銀行 西 百十四銀行	

バンクオブザイヤー



北陸銀行
代表取締役会長
麦野 英順様
(左から2番目)

バンカーオブザイヤー



中国銀行
今村暦紀様

常務取締役
福田正彦様(中央)

金融営業部主任
今村暦紀様(右)

ディールオブザイヤー



東日本
群馬銀行
専務取締役
角田尚夫様



西日本
北國銀行
取締役 営業統括部長
中村和哉様

一般社団法人金融財政事情研究会認定 「M&Aエキスパート」資格者が10,000名を突破



資格者1万人突破
のご報告

2016年11月21日 日本経済新聞

資格概要

M&Aエキスパート認定制度は、中小・零細企業の適切・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(合併・買収)に精通した人材の養成を通じて、中小・零細企業の経営の安定・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ます。

プロフェッショナル
professional

M&Aシニアエキスパート

中小企業M&A実務に関する最難関資格。
日本M&Aセンターの豊富な成約実績に基づいたケーススタディにより、実務ノウハウを習得できます。

スタンダード
standard

事業承継・M&Aエキスパート

事業承継及び中小企業M&Aに関する基本的な知識を確認。
この試験に合格するとM&Aシニアエキスパート養成スクールの受講へとステップアップが可能。

■きんざいとの連携で資格への信用度アップ

■将来、インターネット上の事業承継支援システム

「事業引継ぎサポート」の担い手となる人材に

試験実施・資格認定・講座認定：一般社団法人金融財政事情研究会
認定講座実施：株式会社日本M&Aセンター／株式会社きんざい

当社主催M&Aセミナーで年間1万人超の参加

大セミナーの他に主催セミナーとして業種別・テーマ別に小規模セミナーを展開、きめ細かいアプローチを推進

2017年1月以降に予定される主な当社主催セミナー(2017年1月時点)

開催時期	セミナータイトル	開催地
3月	【第1回】経営者のためのM&Aを活用した企業価値向上サミット	東京・大阪・名古屋・福岡
2月	大手の時代は終わった!!お客様を飽きさせないための飲食店M&A活用法	東京
2月	【第2回】調剤薬局業界《経営サミット》	東京・大阪・福岡・名古屋・札幌 他15会場で開催
1月	IT経営者のための成功するM&A/失敗するM&A	東京・大阪・名古屋・福岡
2月	戦略的事業承継セミナー	東京、大阪
2月	経営者のためのM&Aセミナー	東京×2・大阪・名古屋・福岡・盛岡、横浜、神戸
1月	運送会社オーナーのための事業承継M&Aセミナー世代交代の成功方法とは?	東京・大阪・名古屋・仙台・宇都宮・岡山・福岡



2016年10月開催 経営者のためのM&Aセミナー(東京)

セミナー講師派遣も積極的に

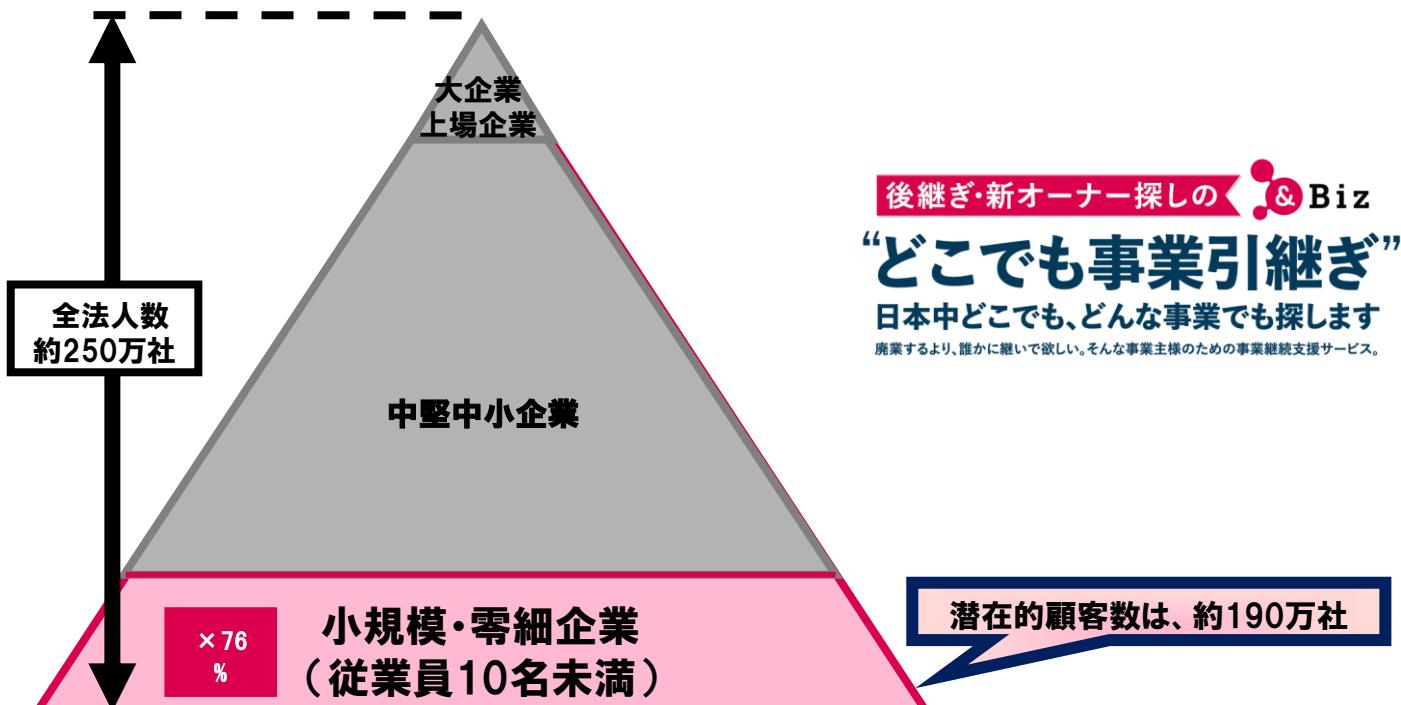
開催時期	開催地	主催	担当講師例
2017年 1月	宮崎	宮崎銀行	福岡営業所長 鈴木
2017年 1月	新潟	第四銀行	常務 大山
2016年12月	北九州	株式会社 さかい経営センター	統括事業本部 情報開発部 岡本
2016年11月	名古屋	十六銀行、名古屋銀行、百五銀行	社長 三宅
2016年11月	千葉	千葉興銀	社長 三宅
2016年10月	福井	福井銀行	医療介護支援部長 谷口
2016年10月	京都	京都大学法科大学院	業界再編部長 渡部
2016年 9月	東京	日経ビジネス企画編集センター	業界再編部長 渡部
2016年 9月	岐阜	岐阜信用金庫	常務 大山
2016年 9月	新潟	北越銀行	地域金融部副部長 笠置
2016年 8月	東京	野村證券	社長 三宅
2016年 8月	高崎	群馬銀行	医療介護支援部長 谷口
2016年 8月	岐阜	十六銀行、東濃信用金庫	常務大山
2016年 7月	甲府	税理士法人 成迫会計事務所	医療介護支援部M&Aアドバイザー 相澤
2016年 7月	長野	税理士法人 成迫会計事務所	医療介護支援部M&Aアドバイザー 相澤

小規模事業引継ぎプラットフォーム



「&Biz」 <https://andbiz.biz>

⇒小規模・零細企業の事業引継ぎ希望オーナー向けプラットフォームを当社が提供
⇒インターネットを活用して公認アドバイザーがマッチング・エグゼキューション



ご注意；上記は国税庁、経済産業省等の統計数値に基づき当社が試算した想定数値です。

対象



全国約190万社の
小規模・零細企業

サービス内容



廃業や居抜讓渡になる前に、事業継続を前提とした譲渡や買収の支援サービスを提供

アドバイザー



M&Aシニアエキスパート認定を受けた公認アドバイザー
税理士・公認会計士、地域金融機関、コンサルティング会社等

システムの特徴



アクセス権限別情報公開範囲指定機能により秘匿性を確保し、
独自マッチングアルゴリズムと精緻な管理機能により効率的なマッチングが可能

当社が2015年度に行ったM&A業務の経済効果 (株式会社矢野経済研究所調べ)

1. 基本情報

対象期間	2015年4月～2016年3月
譲渡企業数	226社
譲渡企業の売上高合計	193,180百万円

2. 現在の経済損失回避効果及び労働誘発効果

現在の経済損失回避効果	216,475百万円
労働誘発効果	19,684人

各譲渡企業の売上高・本社所在地・業種を基データとして、各都道府県が作成している産業連関表を利用して集計

3. 将来の経済損失回避効果

将来の経済損失回避効果(3年)	600,460百万円
将来の経済損失回避効果(5年)	963,095百万円
将来の経済損失回避効果(10年)	1,754,184百万円

「2.現在の経済損失回避効果及び労働誘発効果」の結果を基に、現在価値に割引き計算を行うことで将来における経済損失回避効果を算定。

なお、割引率の算定にあたっては、対象企業の業種、売上規模に応じた平均値(※1)を用いて、企業別のWACCを試算、これに倒産確率(※2)を加算した数値を修正WACCとして割引率としている。

(※1) TSR 中小企業経営指標平成28年版(東京商エリサーチ)のデータを使用。

(※2) 売上高規模別・業種別倒産確率2014年度(リスクモンスター)のデータを使用。



M&Aは地域経済に貢献できるツール。

政府機関への協力



経済産業省・中小企業庁をはじめ公的機関の中小企業政策に協力

- 事業承継ガイドライン改訂小委員会 委員
 - 事業承継を中心とする事業活性化に関する検討会 委員
 - 中小企業政策審議会企業力強化部会 委員
 - 東京都中小企業振興公社 事業承継・再生推進委員会 委員
 - 東京商工会議所 議員
 - 非上場株式の評価の在り方に関する委員会専門委員会 委員
 - 中小企業白書作成への協力
 - 中小企業支援関連法案への助言

〈2013年版中小企業白書〉

- ・「事業承継」特集で、民間M&A支援会社として唯一紹介(P170)
 - ・当社支援の仲介案件(株式会社タンバック)も紹介されている(P169)

第3章 次世代への引継ぎ（事業承継）

事例 2-3-13：株式会社日本M&Aセンター

事業承継問題の解決策としてM&Aを支援する企業

東京都千代田区の株式会社日本M&Aセンター（従業員111名、資本金10億円）は、中堅・中小企業に特化したM&A仲介・コンサルティングを行う企業である。

同社は、1991年の創立以来、900社以上のM&Aの実績を支援した実績を有する。金融機関、会計事務所、商工会議所等の、同社が構築した全国的なM&A情報ネットワークを通じて紹介があるほか、セミナー等での啓もう活動により、相談が受けられる。譲渡希望企業の9割は、後継者不在の企業であるといふ。その中から、経営者が引き代で売却を検討しており、買収希望企業からの引き合いが取扱できる企業を中心に仲介を行っている。

同社の熊野一宣経営企画室長は、「中小企業の経営者は、親子や従業員への事業承継以外の選択肢を無意識的に選択し、事業継続力の弱が後手手による懸念がある。親族に承継意思がない、従業員後継者への個人保証の切り替えを金融機関が承認しないなどり、想定できていないケースが多い」と、警鐘を鳴らしている。また、熊野室長

は、「M&Aによって、買い手企業と売り手企業が相棒効果を発揮することで、成長軌道に乗る事例が多い」と語る。

これまで、小規模事業者においては、買い手企業を見付けることが容易でないことで費用負担が嵩むとなつて事業売却による事業譲りが進んでいなかった。そこで、同社は、2013年1月に、インターネット上で、年商1億円以下の企業を対象とした事業承継支援サービス「どこでも事業引継ぎ」サービスを開設した。

同サービスを利用する企業は、同社が認定する税理士、公認会計士等の認定事業引継ぎアドバイザーを通して専用のシステムに登録し、アドバイザーと相談しながらM&Aを検討することが可能である。また、資料作成等のM&Aに必要な準備の多くの、アドバイザーがシステム上で行うことや、契約締結までの手順を簡潔化することで、費用負担を大幅に抑えている。今後、小規模事業者においても、後継者候補の解決策としてM&Aが選択肢の一つになると期待される。

同社が仲介したM&A成約組数（取引数）の推移

年度	取引数
07	65
08	66
09	66
10	83
11	106
12	84

↑ 9か月間の累計
(前年比106.3%)

資料：(株)日本M&Aセンター

170 2013 White Paper on Small and Medium Enterprises in Japan

第2部

自己実現を遂げて活動する中小企業・小規模事業者

事例 2-3-12：株式会社タンパック

後継者問題の解決と企業の更なる発展のために、M&Aによる事業承継を行った企業

東京都世田谷区の専門店「タニパック」(同業者16名、資本金100万円)は、1999年創立の事業専用ボードコンピューターの一社製、専門会社で運営を行ってきました。

同社の創業者である竹下泰吉取締役は、65歳で引退することを希望し、60歳頃から後継者を模索していました。技術力に強みを持つ、開拓型企業である同社の運営基盤は、専門会社としての運営が難しく、後継者としての候補者である従業員と取締役を絞っていました。

そのため、当社、従業員の内から後継者を選出すことを検討していました。従業員の内に後継者を配置して監督者が一人で運営する形態では、従業員のモチベーションを考慮すること等の問題により、新設させざるを得なかったでした。しかし、リーダーシップを起り、変遷が減少すると、自ら申請で承認を取っていくことは難しいと考え、M&Aによる事業承継を検討しました。

竹下取締役は、M&Aによる事業承継を実現するため、この一への意気によって専門会社を行いました。2010年、民間のM&A会社に、M&A仲介力を依頼した。買い手企業には、同社の技術、ノウハウをもがんこができる買取条件を提示しました。こうした結果、専門会社のM&A仲介が実現されました。同時に、専門会社の運営が可能となることで、専門会社の運営も中止とされました。その後、専業コンピューターライターの高橋昌義を収容する質屋の製造を行なうエブリエン

株式会社(従業員100名、資本1億4,800万円)が買入手続なりと、半額の交渉期間を経て、2011年6月にM&Aが実現しました。

M&Aも、竹下取締役が目的にあり、事業運営は以前と大きな変化はないまま、今後は、事業運営はむしろ世代交代が課題になると、親会社の資金支援によって、経営陣のモチベーションを高め、専門会社としての運営を維持していくことになります。一方で、専門会社としての運営を維持していくことが求められます。竹下取締役は、自身の引退後も、後継者が問題なくできるように、裏付けの改善等に取り組んでいます。

CPU 備考ホール

事例2-3-13

株式会社日本M&Aセンター
「事業承継問題の解決策としてM&Aを支援する企業」

【內容】

- ・日本M&Aセンターの概要・実績
 - ・事業承継とM&Aに関する当社コメント
 - ・年商1億円以下の企業を対象とする
「“どこでも事業引継ぎ”サポート」紹介 など

日本M&Aセンター

紹介

卓越した信頼性

成約実績

累計**3,000**件
年間成約支援数**420**件



日本M&Aセンター

企業の「存続」と「発展」に貢献する



●他社の追随を許さぬ圧倒的実績

- ・成約実績 累計3,000件
- ・年間成約支援数420件

多くの顧客からM&Aの仲人をまかせていただき、成果を上げています。

●東証一部に上場して10年

コンプライアンスが厳しく要求される東証一部に上場して約10年。
機密情報の管理などでも安心です。

●中小企業M&A支援一筋25年

中小企業でM&Aがまだ一般的でない頃からM&Aのパイオニアとして中小企業にとって真にメリットのあるM&Aの活用・復旧に取り組んできました。この間、全地域・全業種・あらゆる規模のM&A支援で実績。

●年間300件のメディア掲載

- ・カンブリア宮殿
- ・ガイアの夜明け
- ・報道ステーション 等を含め、
M&Aのリーディング・カンパニーとして多数メディアに取り上げていただいている。

業績・株価記事を除いても年間300件に及びます。

●公的機関の委員も多数務める

経済産業省をはじめ、中小企業支援関連の委員会で委員を多数務めています。
中小企業白書にも当社及びその成約例が掲載されています。

圧倒的な仕組み力

●国内最大のM&A情報ネットワーク

中小企業から経営相談が寄せられる

- ・地方銀行の9割
- ・信用金庫の7割
- ・全国の会計事務所660などと提携。
提携先からの紹介でM&Aニーズ情報が集まり「中小企業のM&A情報プラットフォーム」の役割を果たしています。



●200名のM&A専門コンサルタントの有機的活動

当社はM&A専門コンサルタント200名が組織的に情報収集・サービス提供をしています。
譲渡企業の1社1社に200名のコンサルタントが競ってマッチングするので多くの買い手候補が現れます。

●効率的かつ安全なIT活用

充実したデータ内容の蓄積に加えて、当社は業務にマッチした統合型情報管理システムを開発。
会議システムや電子マニュアルシステムでの情報・ノウハウの共有効率化も実現。



●提携先に対して充実したサポート体制

- 提携先のM&A情報開発にもノウハウ提供・サポートが必要です。
案件同行以外も多岐に亘り、手厚く支援するため当社に紹介が集まります。
- ・出向者受け入れ
 - ・全国金融M&A研究会事務局
 - ・会計人国際会議の運営等がその例です。

最高品質のサービス

●組織的な案件サポート体制



当社は経験豊かな200名超のコンサルタントが各案件をサポート。マッチングは全コンサルタントが参加。

スーパーバイズする部長クラスは数十件を「メイン」担当者として成約に導いた経験を持ちます。さらに社内有資格者などと連携し、組織的に対応します。

●弁護士などの社内有資格者によるサポート



当社には、約30名以上の弁護士・公認会計士・税理士・司法書士が社員として在籍(社員の約1割)

法務チームと財務チームそれぞれから案件担当者が任命され、複雑な課題に素早く対応できる体制です。

●最高のノウハウ蓄積と共有

M&A成功に必要なノウハウをダントツNo.1の実績に基づく多数の事例からM&A成功に必要なノウハウを蓄積。

- ・中小企業特有の課題と解決策
 - ・M&Aリスクの把握と低減対策
- などで最高峰のノウハウを確立し、コンサルタント間で共有。
その結果、成功確率が高るとともにM&A後に生じるトラブルを最小限に抑えられます。

●売り手の実態・魅力を伝える分析・資料作成

企業概要書・企業評価書で売り手企業の魅力と実態が分る分析を実施し、資料を作成。

社内でレビュー会やチェック体制も整備され、高い品質を実現。
その結果、買い手からの高い評価を得やすくなります。

●M&A関連の書籍発刊10冊以上

当社経営陣やベテランコンサルタントがM&A関連のノウハウを公開する著書を10冊以上発刊。

その他寄稿やインタビューも多数。

M&A成功に必要なノウハウを公開し、ご確認いただけます。

●アフターM&Aに配慮した案件進行

M&Aは成立そのものが最終目的ではなく、アフターM&Aで上手くいくことが重要です。

そのために必要な取り決めをしっかり行うとともに、売り手と買い手の相互理解、買い手の売り手企業を大切にしたいという気持ちの醸成まで配慮します。





日本M&Aセンターは創業以来「中堅・中小企業の存続と発展に貢献する」ことを企業理念に経営を行って参りました。

2012年から、団塊の世代が65歳を迎え、後継者問題が大きく顕在化することが予想されています。これによりさらにM&Aニーズの増加が見込まれます。また中堅・中小企業を取り巻く環境は依然として厳しく、経営の舵取りは以前にも増してより難しくなっています。製造業では空洞化、小売業では大手企業の寡占化、卸売業では取引先の集約化など、あらゆる業種で先行き不安が増大しています。これらの経営課題を解決し、会社を存続させるために他社と資本提携を行う事例が年々増加しています。

一方で、M&Aを活用し会社の更なる発展を目指す経営者も増加しています。積極的な経営者は、他地区への進出、川上・川下への進出、隣接業種への展開などにより、自社の経営戦略を実現されています。我々の使命はこのような会社をお繋ぎし、経営者・株主・社員、すべての方々に喜んでいただける仕事をすることです。

おかげさまで、当社は創業以来3,000件の成約のお手伝いを通じて、中堅・中小企業のM&Aに関するあらゆるノウハウを蓄積してまいりました。東証一部上場の信用と、高度なノウハウ、全国ネットワークによって皆様方の会社の存続と発展に寄与して参る所存です。



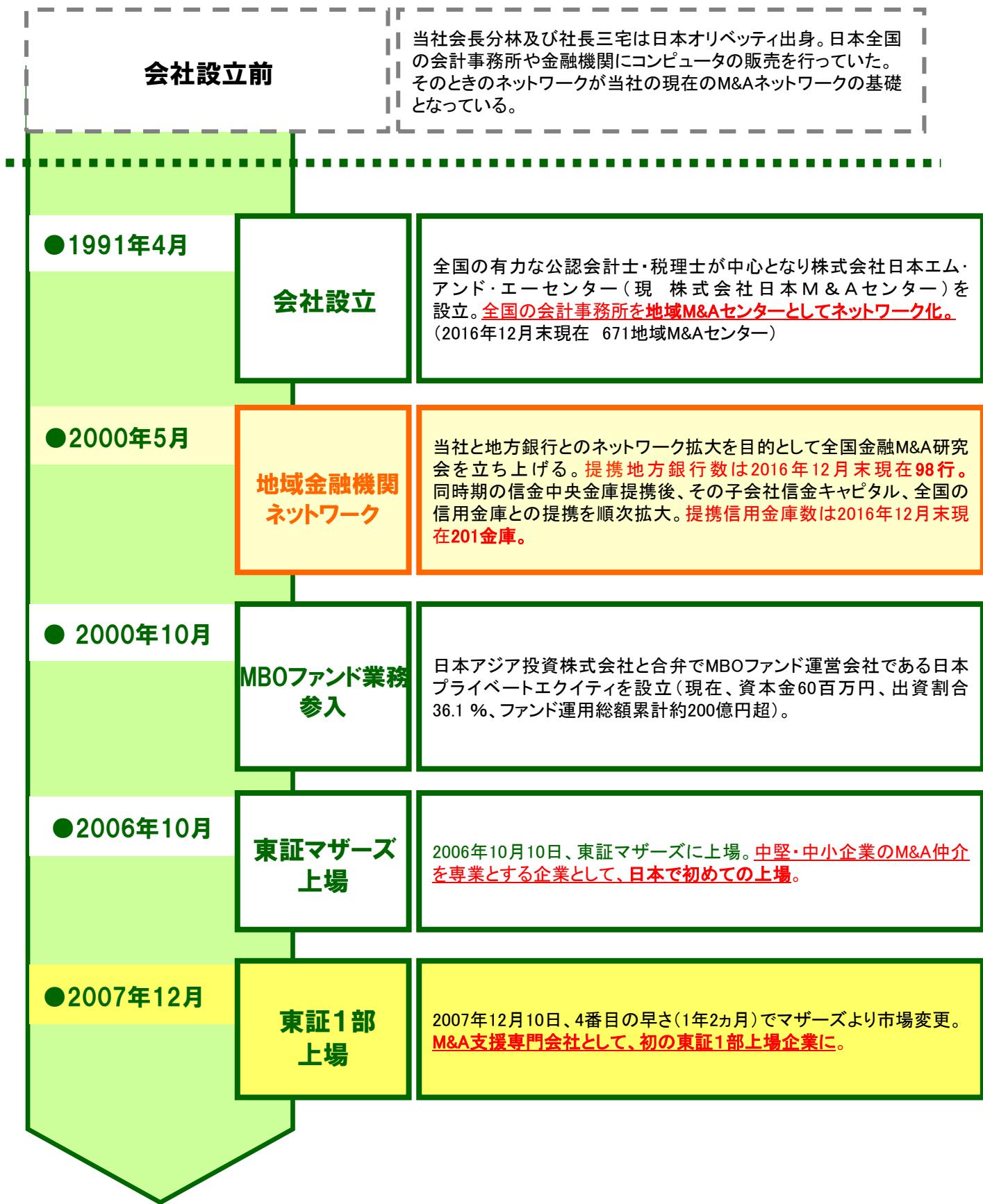
株式会社日本M&Aセンター
代表取締役会長 分林 保弘

株式会社日本M&Aセンター
代表取締役社長 三宅 卓

企業目標

我々はクライアント企業様の「存続と発展」に貢献するために、次の5つの行動規範に沿って活動します。

- 1.「M&A」「経営戦略」を中心とした“総合経営コンサルタント”を目指します。
- 2.当社の事業は“社会の公器”と認識し、より多くの企業様に当社の機能を活用していただけるよう、社会的認知と信頼性の向上を目指します。
- 3.企業の4大目標(収益性・安定性・成長性・社会性)に関して、クライアント企業様と当社自身に対し常に検証し、向上に努めます。
- 4.クライアント企業様に対し、常に最高レベルのサービス(ノウハウ・品質・信頼性)を提供いたします。
- 5.コンプライアンス遵守、社会的貢献を重視した活動を行います。





株式会社日本M&Aセンター

代表取締役会長

分林 保弘（わけばやし やすひろ）

1943年 8月生まれ、京都府出身。

立命館大学経営学部卒。

父は観世流能楽師、母は裏千家茶道教授。自身は3歳で能の初舞台を踏む。

大学在学中の1965年、『全米能楽公演ツアー』を企画、実行。全米35州を巡り、20以上の大学で4ヶ月に亘り能楽公演を行う。当時のアメリカ社会・経済に強く影響を受けて帰国。

1966年 外資系コンピューターメーカーの日本オリベッティに入社。

全国の中小企業や会計事務所にコンピューターシステムを販売、会計事務所担当マネージャーを務める。※このときの人脈が現在の日本M&Aセンター会計事務所ネットワークの基礎になっている。

クライアント会計事務所との交流の中で、企業の「経営権の承継」問題が増加していることを認識。この状況を受けて後継者問題を解決するためのM&Aの必要性を見出す。

1991年 「株式会社日本M&Aセンター」を設立。

1992年 代表取締役社長に就任。

「会計事務所」「地域金融機関」「商工会議所」などの情報をマッチングするプラットフォームの概念を標榜、中小企業M&Aの社会的意義も理念として確立。

2006年10月、東証マザーズ上場、翌年には東証一部上場へと社長として同社を導く。

2008年6月より現職。

2010年より2013年 東京商工会議所議員。

現在は中小企業M&A実務家の第一人者として、全国で講演活動を精力的に展開している。

著書に『最新版 中小企業のためのM&A徹底活用法』(PHP研究所)など。

2015年11月出版の『日本M&Aセンター創業者 分林保弘の「仕組み経営」で勝つ！』(村田博文著 財界研究所)では、分林の半生が紹介されている。



株式会社日本M&Aセンター 代表取締役社長 三宅 卓（みやけ すぐる）

1952年 神戸市生まれ。

大阪工業大学工学部経営工学科卒。

1977年 日本オリベッティ入社。

分社とともに会計事務所へのプロジェクトを担当した後、金融機関に「融資支援」や「国際業務」のシステムの企画・販売を担当。
※このときの人脈が日本M&Aセンター金融機関ネットワークの素地となっている。
「日本を支えるトップ営業マン」としてビジネス誌に取り上げられる。
本社営業企画・東海事業所長を務めた後、退職。

1991年 日本M&Aセンターの設立に参画。以来、中小企業M&Aの第一人者として会長とともに同社を牽引。

数百件のM&A成約に関わって陣頭指揮を執った経験から、「中小企業M&Aのノウハウ」を確立し、品質向上と効率化を実現。
上場時には営業本部を牽引し大幅な業績アップを実現して上場に貢献。
中堅・中小企業のM&A実務における草分け的存在であり、経験に基づくM&Aセミナーは毎回好評。

2008年より現職。

2012年 「カンブリア宮殿」(テレビ東京系列)に出演。

著書に「M&Aを成功に導くPMI」(2015年・プレジデント社)、
「会社・社員・お客様 みんなを幸せにするM&A」(2013年・あさ出版)、
「会社が生まれ変わるためには必要なこと」(2010年・経済界刊)など。
社長ブログ「三宅 卓のブログ M&A裏話」随時更新中。 <http://miyakesuguru.com/>



株式会社日本M&Aセンター 常務取締役 総合企画本部長 大山 敬義（おおやま たかよし）

【略歴】

- 1967年 神奈川県生まれ。立教大学社会学部卒。
1991年 日本M&Aセンターの設立に参画。同社初のM&Aコンサルタントとなる。
2008年 6月より取締役に就任。
2012年 4月より常務取締役に就任。
2015年 4月より常務取締役 総合企画本部長に就任。

【人物紹介】

入社以来25年にわたり、100件以上のM&A案件の成約実績がある。後継者難による中小企業のM&Aによる事業承継の仲介、コンサルティング及びグループ内外の企業再編手続きなどを手掛けた。M&Aを活用した企業再生コンサルティング(食品製造、旅館やホテル、建設業など)の実績も数多い。自身の実家(建設業)が倒産した経験から、通常の後継者不在M&Aのほかにも社内に企業再生タスクフォースを発足させるなど、再生やM&Aでの中小企業の存続に対する情熱は人一倍強い。長年の経験にもとづくM&Aに関する知見を活かし、近年では中小企業のハッピーなM&Aの実態を広く伝えるため、普及・著作活動に積極的で、金融機関や商工会議所、会計事務所などでの年間講演数は100回を超える。News picksのpro pickerとしても有名。

【主なメディア掲載】

- ・2017年2月16日
テレビ大阪 ニュースリアルKANSAI「特集／家業を継ぐ課題は後継者不足」
- ・2016年9月5日
『税務弘報』10月号 実務解説「考えていますか？税理士事務所の“相続”問題」
- ・2013年2～3月
日経産業新聞 「中小経営ゼミナール M&Aで現状を開拓する(1)～(8)」

【著書】

- 「まんがでわかるオーナー社長のM&A」(2017年2月・すばる舎)
- 「社長！あなたの会社、じつは……高く売れるんです！！」(2012年10月・すばる舎)



**株式会社日本M&Aセンター
常務取締役 営業本部長
大槻 昌彦（おおつき まさひこ）**

1970年 大阪府生まれ。

横浜国立大学教育学部卒。

1995年 株式会社住友銀行(現・三井住友銀行)へ入行。
上場企業、中堅企業に対するソリューション営業に従事する。

2006年 日本M&Aセンター入社。
主に譲受け企業側のアドバイザーとしてM&Aに携わる。

2010年 譲受け企業となる一般事業法人の情報開発を中心的なミッションとする法人事業本部の立ち上げに伴い、取締役法人事業本部長に就任。

2013年 常務取締役に就任。

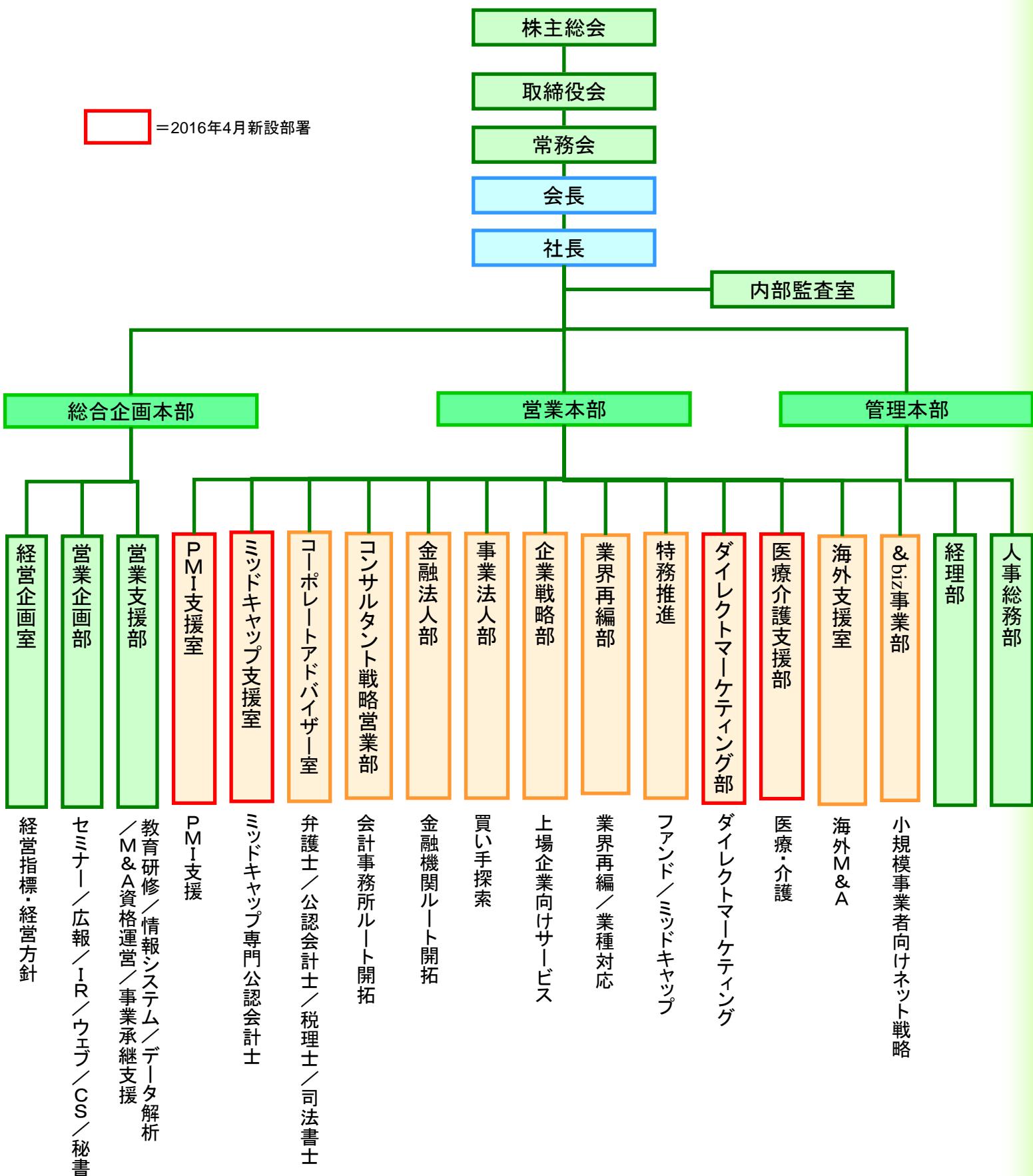
2014年 常務取締役 大阪支社長に就任。

2015年 常務取締役 営業本部長に就任。

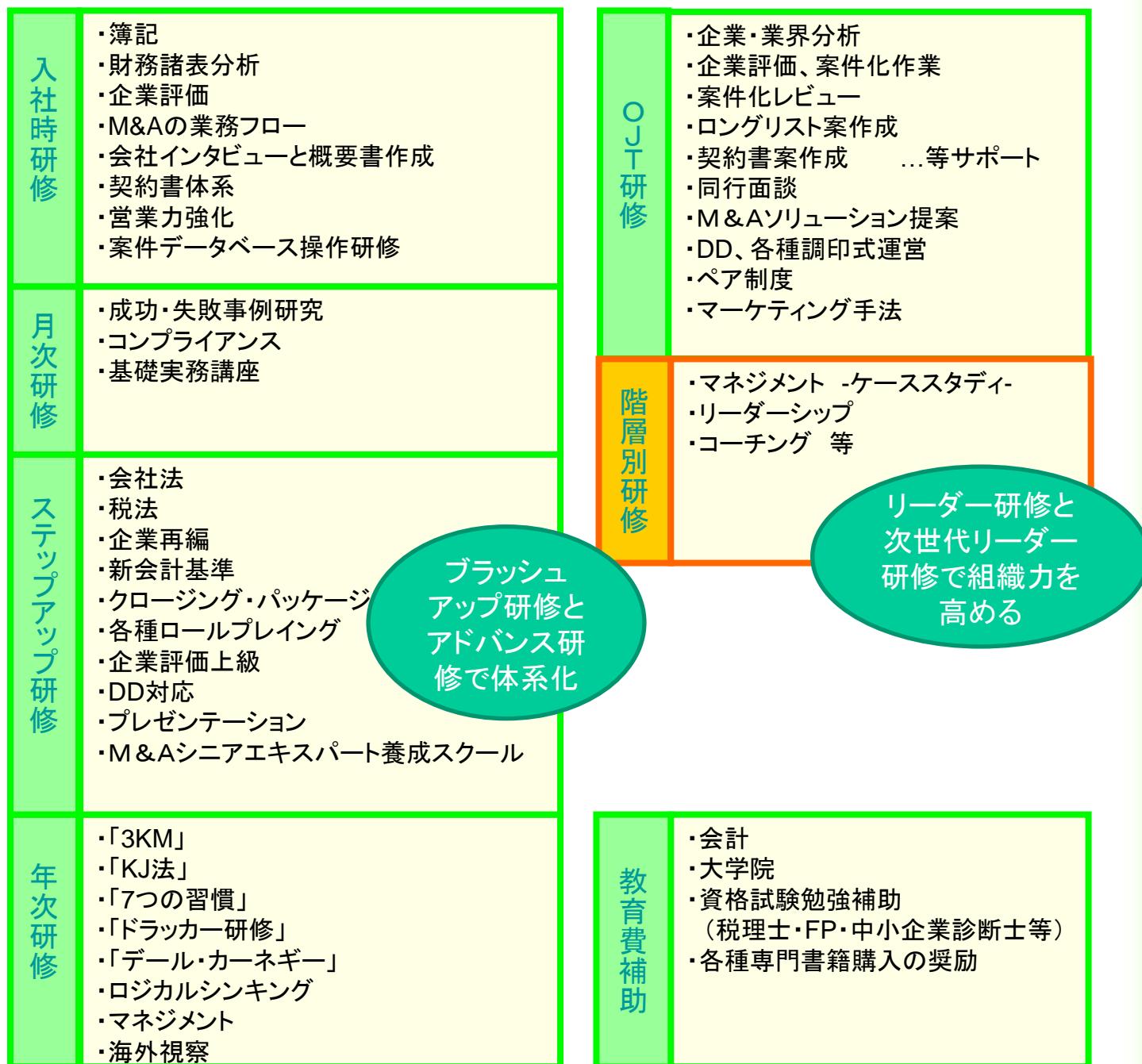
現在は中小企業M&A実務家の第一人者として、全国で講演活動を精力的に展開している。

著書に「**最新版 中小企業のためのM&A徹底活用法**」(2011年・PHP研究所、共著)など。

2016年度 新組織体制について



新人のスキルアップ、中堅社員のさらなる成長のため社員教育支援体制を充実



リーダー研修と
次世代リーダー
研修で組織力を
高める

M&Aは一連の流れで半年から1年かかるが、常時M&A案件が数多く進行している当社の環境では、短期間で多くの実務経験を積むことができる

- ・未経験者をM&Aプレーヤーへ早期育成する教育体制
- ・M&Aプレーヤーをシニアレベルへ育成する教育体制

JPX日経400選定とISO27001取得



「JPX日経インデックス400」の構成銘柄に採用

2015年8月、日本M&Aセンターは、M&A支援会社として初めて選定されました



JPX-NIKKEI 400



2016年2月29日 日経ビジネス
特別鼎談JPX日経400選定をどう経営に活かすか-日本M&Aセンターの場合 -

「JPX日経インデックス400」は、資本の効率的活用や投資者を意識した経営観点など、グローバルな投資基準に求められる諸要件を満たした「投資者にとって投資魅力の高い会社」で構成されるように設計された新しい株価指数です。

ISO27001を取得 ⇒情報管理体制を強化し、一層の信頼獲得へ

適用規格	JIS Q 27001:2014(ISO/IEC 27001:2013)
登録種別	情報セキュリティマネジメントシステム
登録番号	JUSE-IR-369
登録日	2016年5月25日
登録組織	株式会社日本M&Aセンター 東京本社、大阪支社、名古屋支社、札幌営業所、福岡営業所 ※ただし、全拠点より&Biz事業部を除く
登録範囲	M&A仲介 企業評価の実施 MBO支援 企業再生支援 コーポレートアドバイザリー 資本政策・経営計画コンサルティング 企業再編支援
登録機関	一般財団法人 日本科学技術連盟



ISO/IEC27001
JUSE-IR-369

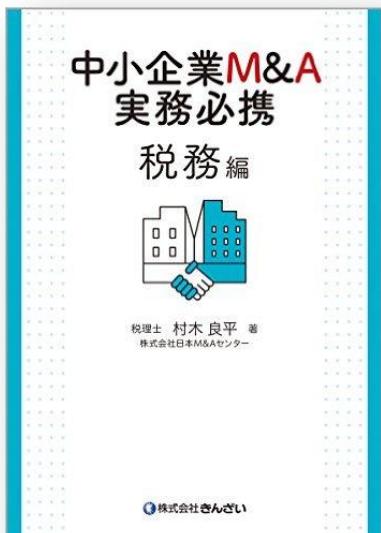


ISO/IEC27001
JUSE-IR-369

2016年 新刊のお知らせ

M&Aシニアエキスパート養成スクール講師が解説。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・法務に関する知識をわかりやすく要点整理。論点解決形式の構成で実務場面に直結。基本知識もふんだんに盛り込み、実務担当者に最適の書。

社内専門家が知見を活かして書籍を執筆、教育普及とノウハウ蓄積に貢献



株式会社日本M&Aセンター コーポレートアドバイザリー室
村木 良平(税理士) 著
2016/2/16 きんざい 刊

昭和50年7月大阪府箕面市生まれ。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、国際税務含めた税務実務、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。関与案件は数百件以上にのぼる。



株式会社日本M&Aセンター 法務室
梅田 亜由美(司法書士・行政書士) 著
2016/3/23 きんざい 刊

大阪大学法学部卒業。メーカーにて人事総務業務を経験後、司法書士事務所にて、株主総会の対応、組織再編、IPO準備、企業再建、取引契約を中心とする企業法務および株式・不動産の信託を取り入れた事業・資産承継に携わる。管理型信託会社の法務部門を担う。平成25年より、株式会社日本M&Aセンター法務担当として、株式譲渡、事業譲渡、会社分割スキームなどにおける契約書およびクロージング関連書類作成を中心に年間100件以上の案件に従事。



2015年発刊書籍

業界再編M&Aに関する日本初の書籍

医療介護分野におけるM&A事例集第二版

丸善丸の内店

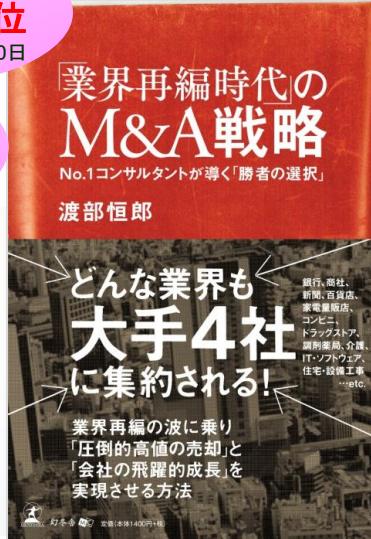
ビジネス書 第1位

2015年9月24日～9月30日

Amazonランキング

CI・M&A部門 第1位

2015年10月1日調べ



株式会社日本M&Aセンター

業界再編支援室長 渡部恒郎 著
2015/9/19 幻冬舎 刊

八重洲ブックセンター

医学ベストセラー第1位

2015年11月8日～11月14日

八重洲ブックセンター

**総合ベストセラー 第1位
(ノンフィクション)**

2015年11月8日～11月14日



JMP
日本医療企画

株式会社日本M&Aセンター

医療介護支援室長 谷口慎太郎 著
2015/10/16 日本医療企画 刊



事例に学ぶ経営統合のマネジメント

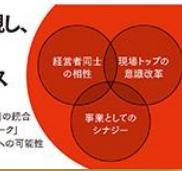
日本M&Aセンター 代表取締役社長

三宅 阜

Suguru Miyake

統合のシナジーを実現し、
会社を成長させる
ポストM&Aのプロセス

- 「イエローハット」による「2りんかん」の実践
- 100日プランの成功事例(新規企画)と「マオス」の統合
- 医療業界の事例(メディカルシステムネットワーク)
- 「日本製粉工業」「朝日化学工業」とASEANへの可能性



丸善丸の内店
総合・ビジネス 第1位
2015年6月25日～7月1日

三省堂 有楽町店
ビジネス書ランキング 第1位
2015年6月14日～6月20日

紀伊國屋書店
経営書ランキング 第1位
2015年6月22日～6月28日

紀伊國屋書店
週間ランキング 第2位
2015年6月8日～6月14日



株式会社日本M&Aセンター
代表取締役社長 三宅阜
プレジデント社 1,500円(税抜)

事例に学ぶ経営統合のマネジメント

PMI (Post Merger Integration) とはM&A後の経営統合のことであり、統合の果実を生み出すまでの手順を指します。

本書では、中堅企業の買収に特化した世界トップクラスファンドが、経営統合の果実を生み出すまでのPMI=ポストM&Aの手法を、日本M&Aセンターが実際に手掛けた事例とともに紹介します。「イエローハット」による「2りんかん」の買収、ファンドのPMI手法である「100日プラン」による成功事例、業界再編における調剤薬局会社の取組み、製造業によるASEAN展開の可能性など、経営者および事業リーダーにとって、知っておきたいM&Aの知恵と知見が詰まっています。

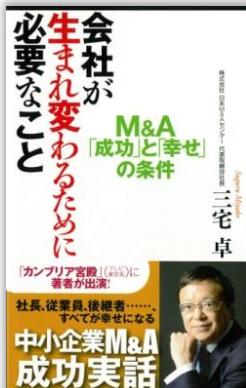
その他の出版物



経営者のお悩み別に、実例に基づく7つの体験談を書き下ろし！！

- 事業家人生でM&Aという大決断をする譲渡企業オーナー。
- 新戦略のため冷静かつ懐深い決断を迫られる買い手企業。
- M&Aでみんなが幸せになることを確信し、両社の決断の後押しをするM&Aアドバイザー。
- 3人4脚で進むM&A実現までの道のりをご紹介します！

代表取締役社長 三宅卓 著
あさ出版 1,500円(税抜)



■村上龍氏、本書を「今年読んだ中で一番面白かった」
(2012年8月9日「カンブリア宮殿」収録で)

■八重洲ブックセンタービジネス書
週間ランキング 第2位！(2010年6月第1週)

代表取締役社長 三宅 卓 著
経済界刊 800円(税抜)

「当事者意識のない息子には、継がせられない」
「自由化、規制緩和による業界の先行き不安がある」
「産業構造を崩す空洞化によって仕事がない」

社長、従業員、後継者…すべてが幸せになるM&Aの成功実話がここにある！



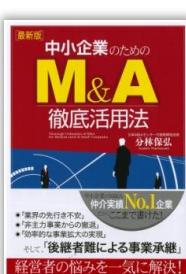
八重洲ブックセンター
ビジネス書 週間ランキング第1位！
(2012年10月21日～10月27日)

株式会社日本M&Aセンター
常務取締役 大山敬義 著
すばる舎 1,500円(税抜)

印刷会社の社長がM&Aを決意し、実行するまでの過程をたどりながら、経営者が本当に知りたいM&Aのポイントをストーリーに沿って解説する実務書。



八重洲ブックセンター
医療・介護・福祉書
週間ランキング第2位！
医療介護支援室長
分林 功 著
日本医療企画刊 1500円(税抜)



八重洲ブックセンター
ビジネス書
週間ランキング第1位！
代表取締役会長
分林 保弘 著
PHP研究所刊 1400円(税抜)



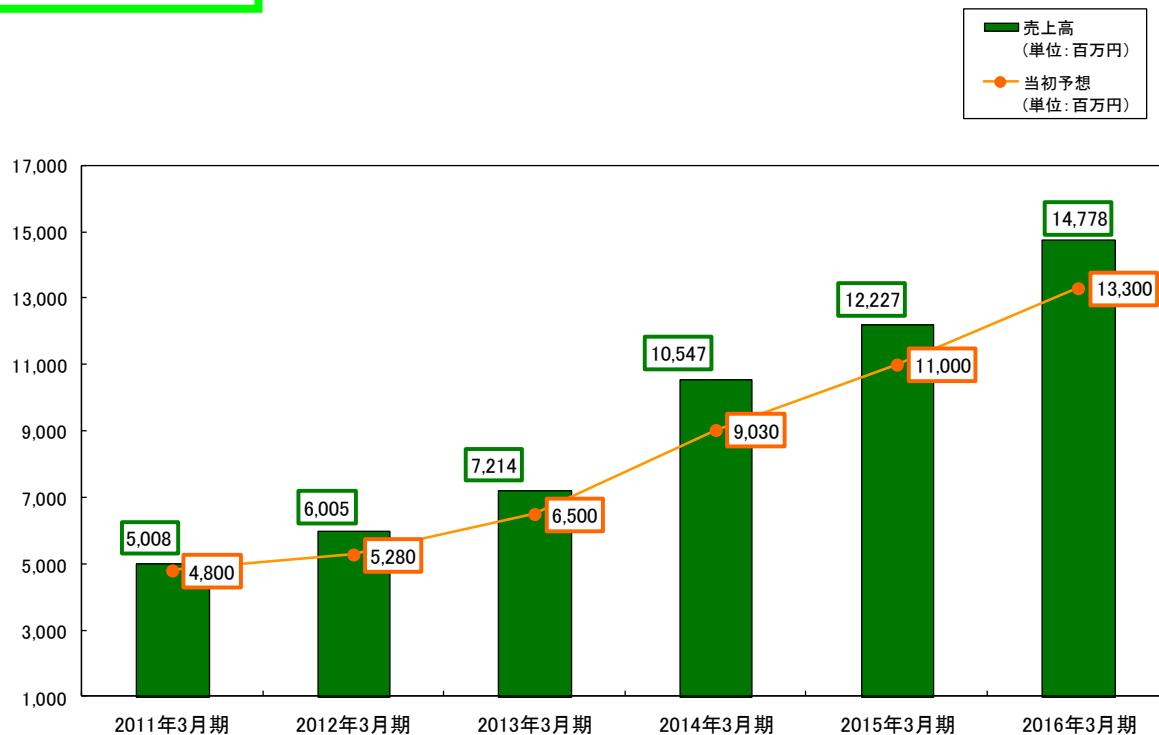
日本M&Aセンター 編
金融財政事情研究会刊
2000円(税抜)



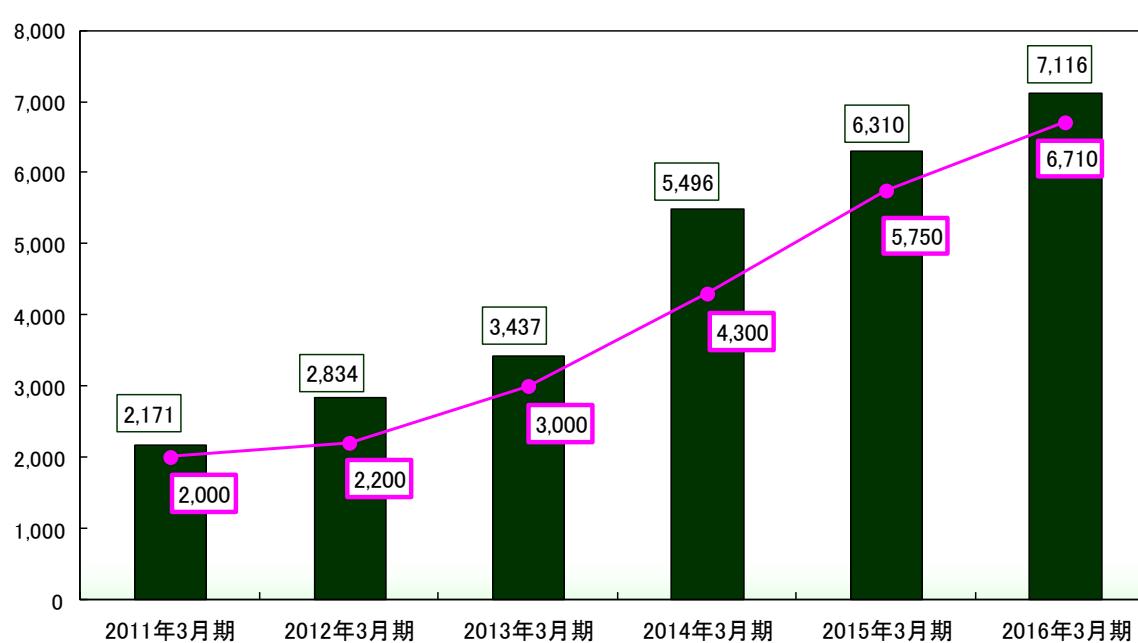
三宅 卓 著
あさ出版刊
1400円(税抜)

★売上140億、経常利益70億円を突破

売上高



経常利益



成約件数等の推移

累計成約数が406件で過去最多、前年同期比124.2%

(単位:件、百万円)

	2014/3期		2015/3期					2016/3期					2017/3期				
	3Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	累計	1Q	2Q	3Q	累計	
成約件数計 (会社数カウント) ※1	75	256	65	85	101	87	338	108	101	118	93	420	127	152	127	406	
同上年度累計	176	-	65	150	251	338	-	108	209	327	420	-	127	279	406	-	
売り案件成約数	37	126	33	42	50	44	169	54	53	59	46	212	63	77	63	203	
買い案件成約数	37	128	32	43	51	43	169	54	48	59	47	208	64	75	64	203	
その他(再編等) 成約数	1	2	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
成約件数計 (取引件数カウント) ※1	38	131	34	43	52	44	173	57	53	61	49	220	64	79	64	207	
同上年度累計	90	-	34	77	129	173	-	57	110	171	220	-	64	143	207	-	

※1 会社数カウントとは、売り案件と買い案件をそれぞれ別カウントしている(成功報酬受取先ベース)。

これに対し取引件数カウントとは、取引件数に着目してカウントすることをいう(トランザクションベース)。

※2 M&A売上高を会社数カウントの成約件数で除したものであり、成功報酬以外の着手金等も含んでいる。

連結ベースの人員数推移

		2011/3 期末	2012/3 期末	2013/3 期末	2014/3 期末	2015/3 期末	2016/3 期末	2017/3 3Q期末
売上原価	コンサル数	74	87	95	115	146	188	205※b
	非コンサル数	5	6	7	9	11	28	38※c
販管費	非コンサル数	10	11	13	14	16	18	20
計		89	104	115	138	173	234	263
(コンサル期中単純平均数) ※a		72.5	80.5	91	105	130.5	167	-

※a コンサル期中単純平均数=(当期末コンサル数+前期末コンサル数)÷2

※b 1/30時点で別途コンサル5名が入社済み、14名が内定承諾済み。

※c 営業企画部・営業支援部・企業評価総合研究所スタッフ(企業評価専門職)などの、営業サポートメンバーで構成される。

*上記人員数には受入出向者等は含んでいない。地域金融機関からの受入要請が大幅増加。

