

MAVITA

[マヴィータ] VOL.01 2023 SPRING

新創刊

M&Aのある人生を考える

改めて知りたい

ニッポンのM&A

What is Merger & Acquisition in Japan?

CONTENTS

02 Message from Editor in Chief
「MAVITA」創刊に込めた想い

04 What is Merger & Acquisition?

改めて知りたい
**ニッポンの
M&A**

06 データで見る 中小企業経営者の今

10 M&A 事例紹介

譲渡企業編

株式会社友建設 創業者 宮本和博さん

譲受け企業編

竹下製菓株式会社 代表取締役社長 竹下真由さん

18 External expert interview

社長へのビタミン!

神戸大学大学院経営学研究科 教授 忽那憲治さん

20 Branch introduction

私たちにおまかせ! 拠点紹介

日本M&Aセンター 広島支店

24 News & Topics

日本M&Aセンターグループ ニュース&トピックス

28 Present

プレゼント

MAVITA
Spring 2023 VOL. 01
2023年3月31日発行
発行 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

本誌についてのお問い合わせ
日本M&Aセンター広報誌担当
mavita@nihon-ma.co.jp / 0120-03-4150

制作協力 有限会社バース
※掲載されている内容および所属等は、取材時の情報に基づきます。
※本誌の無断転載を禁じます。



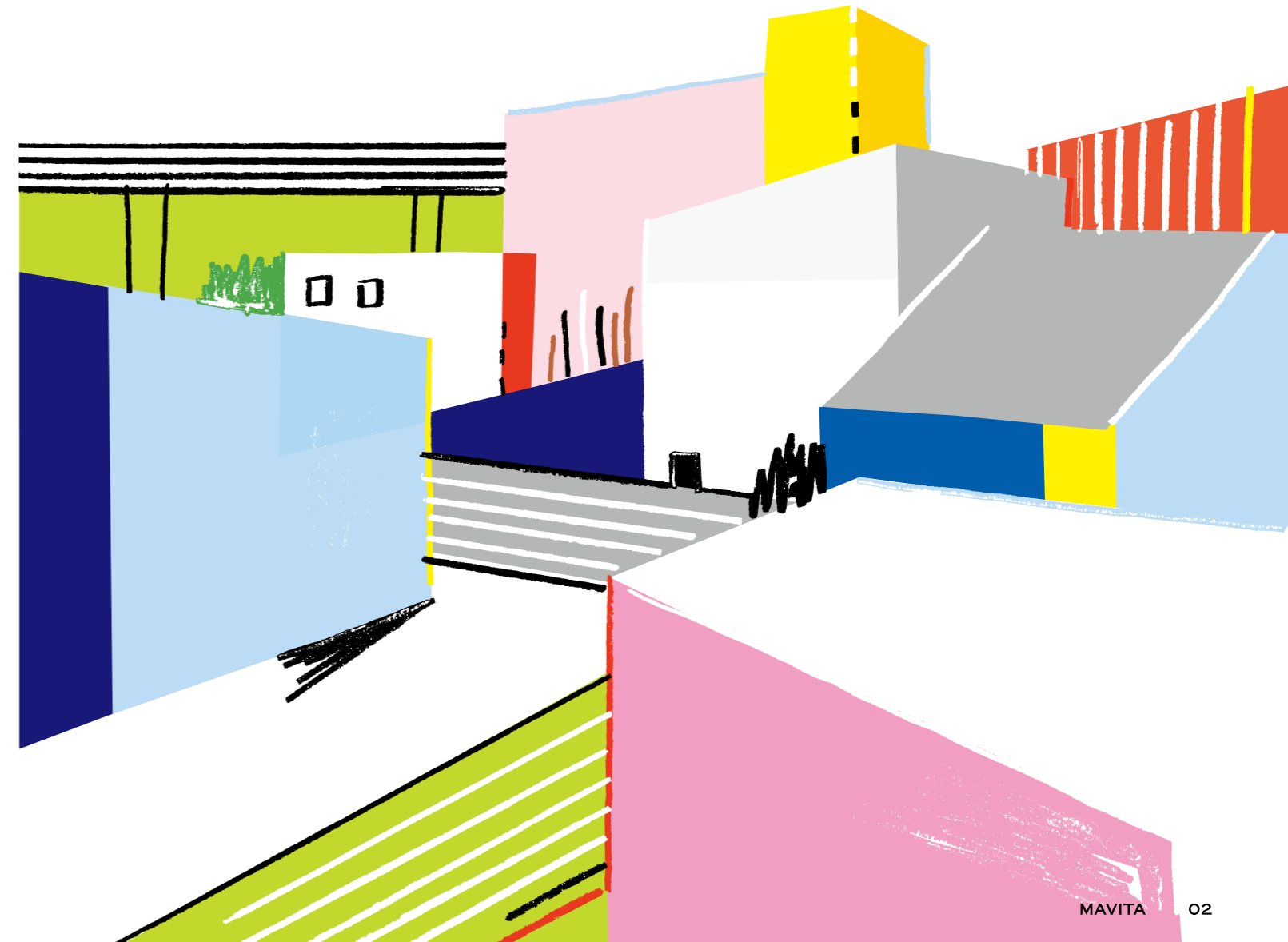
最高のM&Aをより身近に

M&Aを取り巻く状況は、この30年で大きく変遷しました。
90年代、M&Aといえば大企業間の話で、中小企業ではほぼ聞かれませんでした。
それが2000年代に入り、後継者不在の問題が次第に認識されはじめ、
今では公表されているだけでも年間4,000件を超えるM&Aが成立しています。

日本M&Aセンターは、中堅・中小企業のM&A支援会社として1991年に創業しました。
企業の存続と発展に貢献したいという強い想いをもち、これまで7,500件超の友好的M&Aを支援してきました。
M&Aなくして、日本、そして世界の経済は発展しえないと私たちは考えます。

ますますその重要性を増していくM&Aを身近に感じていただくために、
このたび70号を迎えた広報誌をリニューアルすることにいたしました。

新創刊の「MAVITA」には、
「M&Aのある人生」(vita=ラテン語で人生・生活の意)という意味を込めました。
「MAVITA」でお届けする情報が、何か一つでも皆様のお役に立つことを願っています。



改めて知りたい

ニッポンの M&A

What is Merger & Acquisition in Japan?

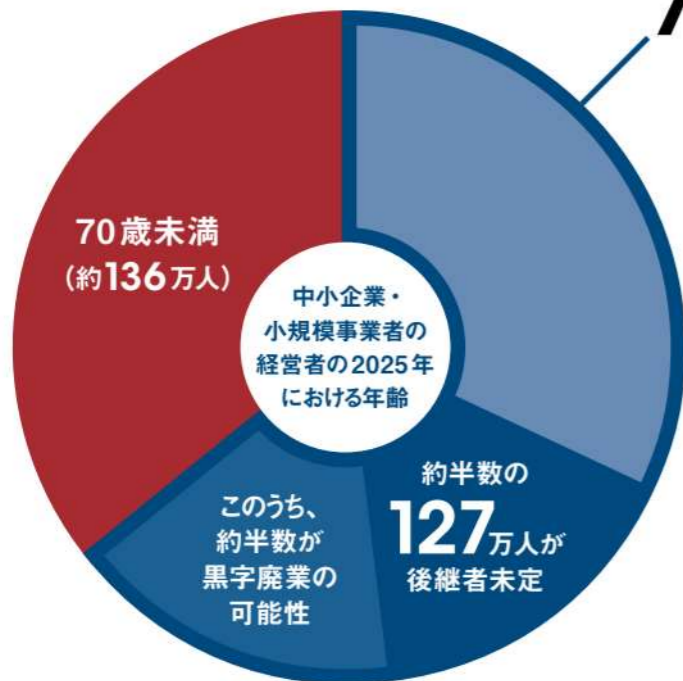
2000年代以降、私たちを取り巻く環境はリーマンショックや自然災害、新型コロナウイルスの流行など予測不可能なさまざまな課題に直面し、生き方や働き方も劇的に変化しています。

そんな中で、柔軟な対応力とより一層の経営努力、判断力が求められる企業や経営者がM&Aを経営における選択肢の一つと捉えるようになってきました。自社の事業や業界全体の未来を見据え、どの企業と手と組むべきかを考える動きも出てきています。人口減少の日本社会の中で、海外進出や国内でのエリアの拡大、さらに幅広い業態へと事業拡大を図る成長戦略として、M&Aを活用しようという流れは間違いなく増えています。

その背景にあるものは一体何なのか。中小企業の多い日本で、今何が起きているのか。さまざまなデータから、日本のM&Aの現在地とこれからの探ります。

経営者の3分の2

70歳以上(約**245**万人)



事業承継は喫緊の課題

2025年までに
約**60万社**が
黒字廃業
の可能性

(出典)中小企業庁「中小企業・小規模事業者におけるM&Aの現状と課題」



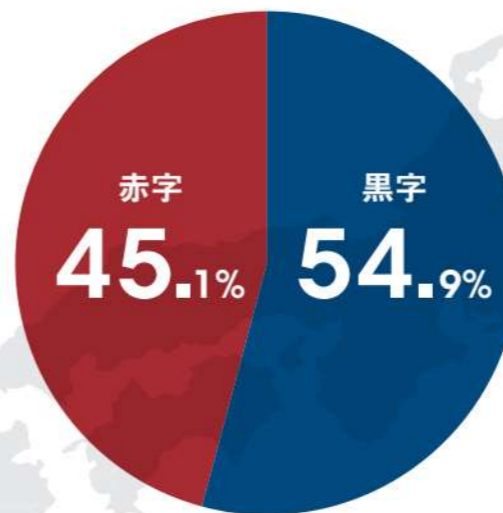
データで見る

中小企業 経営者の今

長年にわたって日本経済の土台を支えている中小企業。その実情をさまざまな切り口で数字にして分析してみると、今、日本が抱える問題が見えてきました。



2022年
休廃業・解散企業における
黒字企業の比率



(出典)東京商工リサーチ「2022年「休廃業・解散企業」動向調査」

M&Aを取り巻く環境の変化、その要因の一つに経営者の高齢化があります。すでに事業承継を迫られている、もしくは10年以内に事業承継か廃業かを決める必要がある企業は年々増えています。中小企業庁の推計によると、2025年には中小企業・小規模事業者の経営者のおよそ3分の2が70歳以上になると言われています。これは、団塊の世代が75歳を迎え、国民の3分の1が65歳以上という超高齢化社会に突入する年でもあり、

一方、人口減少と超高齢化による労働生産性の低下という課題も抱えています。中小企業は日本の約421万社のうち99.7%を占めており、企業だけでなく日本の生産力に関わる深刻な状況なのです。そのため、中小企業が安心してM&Aに取り組める基盤を構築するため、「中小M&A推進計画」を策定するなどM&Aを後押しする動きに力を入れています。

主な事業承継の方法

- 1 親族承継
- 2 社員承継
- 3 M&A

休廃業・解散件数と経営者平均年齢の推移



(出典)東京商工リサーチ「2022年「休廃業・解散企業」動向調査」,「全国社長の年齢調査」

2022年
後継者不在率
都道府県別
ランキング

※高い順に掲載(%)

全国平均**57.2%**
調査開始以来初の**60%切**り!

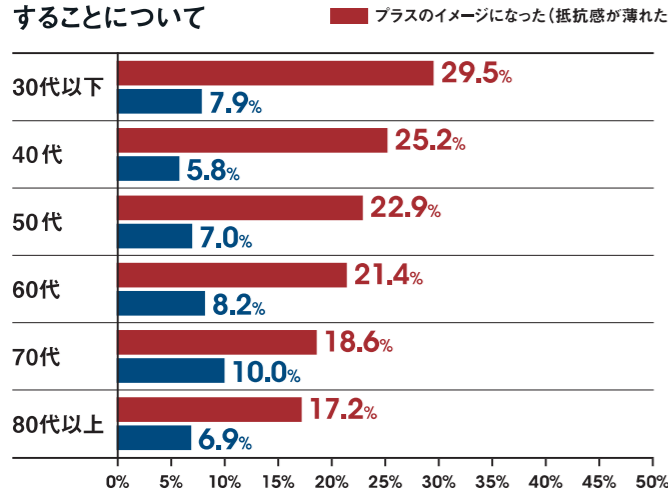
1位 75.1% 島根県	6位 66.2% 神奈川県	13位 61.2% 岩手県	20位 59.4% 長野県	26位 57.7% 滋賀県	34位 51.2% 兵庫県	41位 47.6% 山梨県
2位 71.5% 鳥取県	7位 65.6% 大分県	14位 60.5% 岡山県	21位 59.0% 広島県	28位 57.5% 高知県	35位 50.8% 京都府	42位 46.8% 佐賀県
3位 69.9% 秋田県	8位 65.3% 山口県	15位 60.3% 宮城県	22位 58.4% 愛知県	29位 55.4% 大阪府	36位 50.0% 山形県	43位 46.4% 鹿児島県
4位 68.1% 北海道	9位 62.9% 岐阜県	15位 60.3% 富山県	23位 58.0% 栃木県	30位 53.6% 静岡県	37位 49.9% 奈良県	44位 46.2% 和歌山県
5位 67.7% 沖縄県	10位 62.1% 愛媛県	17位 60.2% 福岡県	23位 58.0% 群馬県	31位 53.5% 新潟県	38位 49.5% 熊本県	45位 44.7% 福島県
	11位 61.9% 埼玉県	18位 59.9% 青森県	25位 57.9% 石川県	32位 52.8% 福井県	39位 49.3% 宮崎県	46位 42.7% 茨城県
	12位 61.6% 徳島県	18位 59.9% 長崎県	26位 57.7% 東京都	33位 51.8% 千葉県	40位 49.0% 香川県	47位 29.4% 三重県

(出典)帝国データバンク「全国企業「後継者不在率」動向調査(2022)」

譲渡

することについて

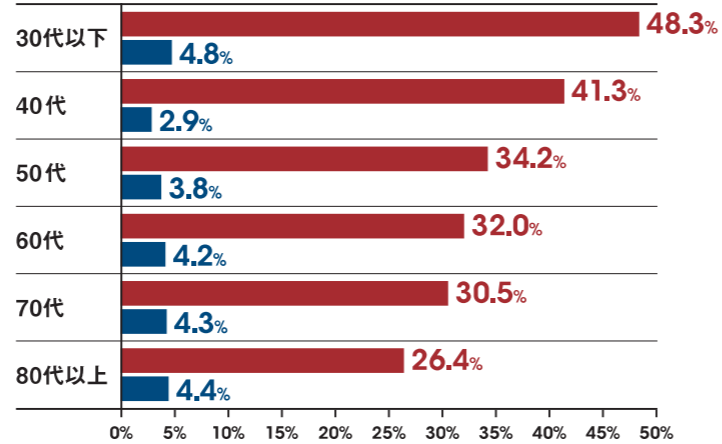
10年前と比較したM&Aに対するイメージの変化



(出典)中小企業庁「2021年版 中小企業白書」
(注)M&Aに対するイメージの変化について、「変わらない」と回答した者は表示していない

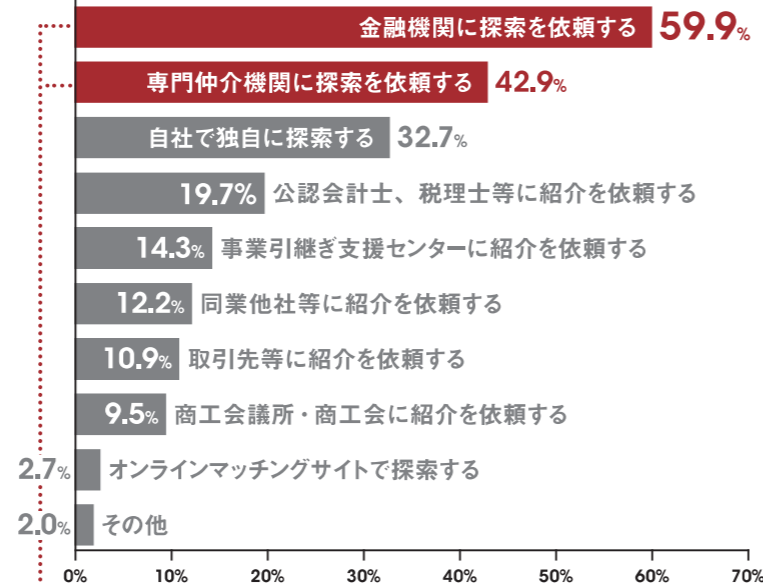
譲受け

することについて



中小企業庁が策定したガイドラインに則り、M&A支援機関の登録数は3,000件に迫る勢いで増加。M&Aを取り巻く環境は大きく変化しています。それにはM&Aに対するイメージの変化も大きくかかわっていると思われる。年代別では、年齢が上がるにつれ10年前とのイメージはそれほど変わっていないようですが、若い世代ほどM&Aへの抵抗感が薄れ、プラスのイメージになったという傾向が見られました。

M&Aの譲渡先を探す際の問い合わせ先は？



金融機関や専門仲介機関など、経営者にとって身近な存在やプロに相談する傾向

(出典)中小企業庁「2021年版 中小企業白書」
(注) 1.M&A実施意向について、「売り手として意向あり」と回答した者を集計 2.複数回答

日本のM&Aの現在とこれから

後継者不在問題の解決、さらには企業規模拡大や事業多角化の手段として、M&Aのニーズが高まっています。譲渡企業側、譲受け企業側双方の意識の変化にも注目です。

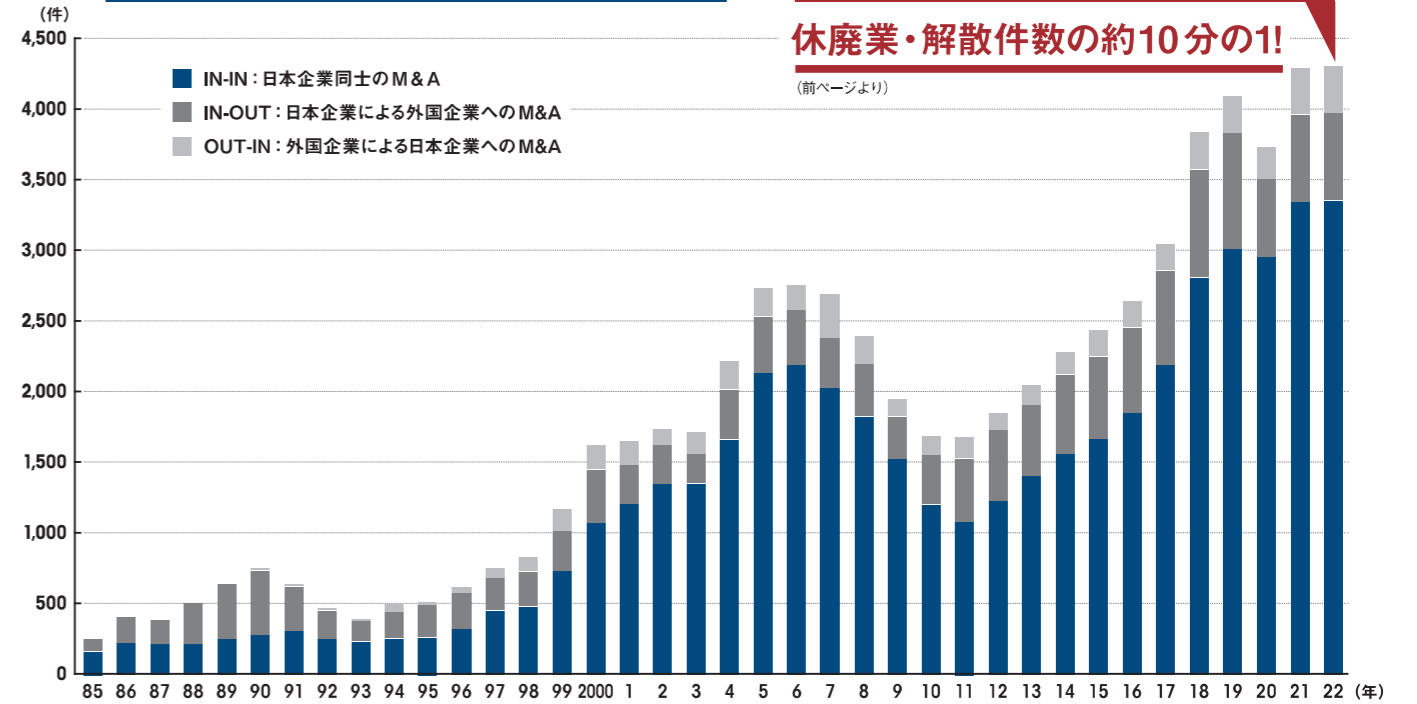
コロナ禍にもかかわらず、2022年のM&A件数は

過去最多の **4,304** 件

休廃業・解散件数の約10分の1!

(前ページより)

日本企業M&A件数推移(公表ベース)



(出典)レコフM&Aデータベースより日本M&Aセンター作成

M&A支援機関の登録数

2,980

2023年2月16日現在

このうち法人は2,188件、個人事業主は792件となっており、小規模事業者の新規参入も増えています。

(出典)中小企業庁：M&A支援機関登録制度に係る登録フィナンシャル・アドバイザー及び仲介業者の公表(令和4年度公表(1月分))について



日本M&Aセンターの成約実績

日本M&Aセンターは高い専門性と品質で累計成約件数7,500件超を有するリーディングカンパニーです。M&A成約件数のギネス世界記録®に2年連続で認定されています。全国最大規模のM&A情報ネットワークを構築し、広域・異業種マッチングを実現しています。



「M&Aフィナンシャルアドバイザー業務の最多取り扱い企業」2020年(取扱件数：783件)、2021年(取扱件数：1,013件)

M&Aの組み合わせ	同業種	異業種	小計
同一都道府県	9.4%	22.1%	31.5%
他都道府県	22.5%	46.0%	68.5%
小計	31.9%	68.1%	100.0%

2021年度日本M&Aセンター成約実績より

異業種×他都道府県が最多

経営者に聞きました

M&Aを検討した目的やきっかけは？

(出典)中小企業庁「2021年版 中小企業白書」
(注)複数回答

従業員の雇用の維持 **53.0%**

事業の成長・発展 **48.3%**

後継者不在 **47.9%**

事業や株式売却による利益確保 **22.0%**

事業の再生 **18.6%**

ノンコア事業の売却による事業改革 **4.7%**



譲受け企業

売上・市場シェアの拡大 **73.7%**

新事業展開・異業種への参入 **49.1%**

人材の獲得 **40.3%**

技術・ノウハウの獲得 **33.1%**

コスト低減・合理化 **18.6%**

取引先や同業者の救済 **14.7%**

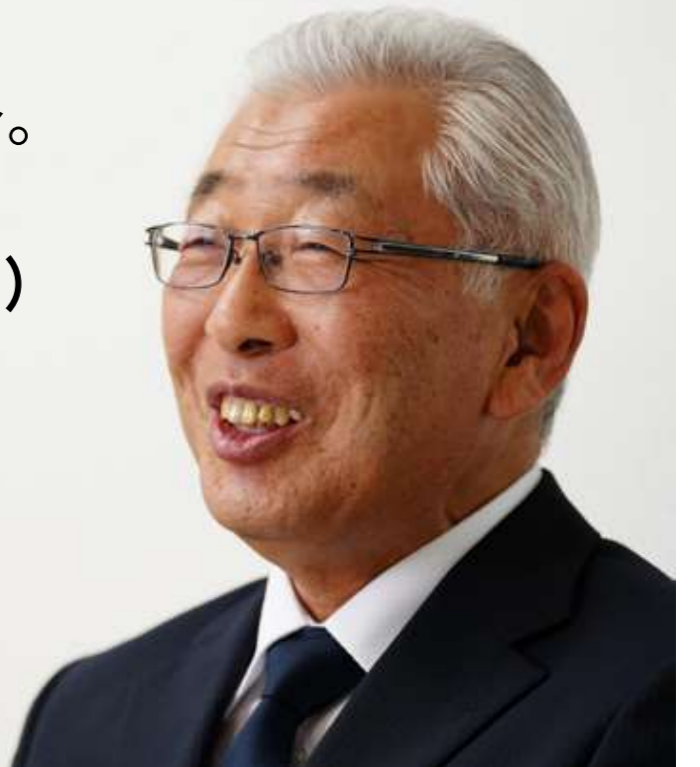
設備・土地等の獲得 **12.8%**

ブランドの獲得 **5.6%**

サプライチェーンの維持 **4.8%**

譲渡企業編

50歳の頃から後継ぎをどうするかが気になっていたという友建設創業者の宮本和博さんは現在71歳。会社も順調な中、息子や甥っ子との話を通して何を想い、何が宮本さんをM&Aへと進ませたのか。そこには従業員の皆さんを大切に想うが故の決断があったようです。



将来が保証され、
会社も飛躍できるなら十分。
従業員の顔色も
良くなった気がしますよ(笑)

話してくださったのは

株式会社友建設

創業者 宮本和博さん

譲渡したのは

株式会社友建設

1988年7月に熊本県熊本市に設立し、建築工事、土木工事を県内全域で行う。主力となる事業は部屋数を減らして各部屋を広くとった企画住宅の展開。
売上高：約4億円(2021年12月期)、従業員数：8名

FFFホールディングス株式会社

福岡をはじめとする九州全域で、「水回り商品」や「建材」の販売をしている住宅設備機器の総合商社。株式会社福岡商會を中核事業会社とする4社の持株会社として2020年4月に設立。

「宮本さんは建築一筋50年の人生だったそうですね。建築に興味をもったのは中学の時、学校の校舎の増築工事がきっかけでした。手前の校舎の窓から見て、何も無い場所に建物ができいくのがすごいな。それが自分の夢になって、建築の専門学校を卒業後に関西の堅ゼネコンに入社しました。最初の2年間は大きな総合庁舎の現場で、そこで造りから完成まで建築の基本を叩き込まれました。その後、そこで知り合った仲間6人と一緒に独立して六友組という会社を作ったんです。みんな一級建築士を目指していました。最初は大手ゼネコンの分譲地で石屋さんの手元や下水管を入れる仕事などの土方仕事をしていました。でも全く苦じゃなかった。そこから3、4年経った頃、自分の夢を叶えるためにそれぞれ地元へ戻ることにし、私も熊本に戻りました。29歳の時です。

「そこが友建設の原点ですね。事業の柱となる企画住宅はいつからですか？」

「設立から18年目ぐらいです。紹介での新築が一段落して「何か次の手を打たないと」と。その時、熊本で500万円の企画住宅を他社が始めていて、私も高齢者向けのコンパクト住宅に需要があると思ったので視察に行きました。そうしたら若いファミリーがたくさん。「あーそうか」と思い、それで自分が住みたいコンパクトな家を考え、同じ坪数でも部屋数が少なくゆとりがあったりとした家を550万円で始めると、少しずつ軌道

に乗って業績も伸びていきました。その後は熊本の震災特需など、まわりに助けられながらの40年です。

「宮本さんが引退を考え始めたのはいつ頃ですか？」

「最初は息子が会社に出る頃で18年前。53歳の時です。でも、会社が一番きつい時で、継がせたい気持ちにはならなかった。息子は機械が好きで、今は航空整備士として羽田空港に勤めています。その後、営業畑の甥っ子が入社してくれて、当時は営業がいなかったのでも上手いけど、ばと思ってる。それが10年前。2、3年前までは会社を任せようとも考えてはいませんが、会社もある程度の規模になり、従業員10人に加えて関係業者や大工さんもある。担う負担は大きい。それで本人とも相談してM&Aを選びました。甥っ子もそれが良かったと言ってくれていました。M&Aは前々から選択肢にあったんですか？」

「漠然とはありました。懇意にしている



友建設が手がける北欧風デザインが魅力の企画住宅、「Hokuo」(写真はモデルハウス)

銀行の支店長との話が最初です。M&Aに対して「買われる」というイメージもありましたが、不思議と抵抗はありませんでした。ただ会社の知名度は少しはできていたので、会社名と従業員、関係業者さんは守りたいなど。そんな中、証券会社から紹介されて、日本M&Aセンターの話を受けたのです。

「どういうところが興味を持って前に進めた部分でしょうか。」

「私は自分たちの将来が保証されて、会社も飛躍できるなら十分でした。時間もかかると言われましたが、進めてみると3社がすぐ手を挙げてくれました。社長の印象はどこも良かったので、会社の事業内容や方向性などでFFFホールディングスに決めました。2021年12月に日本M&Aセンターと提携仲介契約を交わしてから半年。とんとん拍子に進んだのは私が創業者だったからかな。二代目、三代目だったら、自分の代で譲るのは躊躇したかもしれません。」

「FFFホールディングスの魅力はどこなところでしたか？」

住宅設備機器の会社で、九州全域に営業所があったので、新築にもメリットがあるし事業エリアも広げやすいと思えました。今まで他県からも年間10件くらいは引合いがきていたのですが、建てた後の対応ができないのを理由に全部お断りしていたんです。今後は各営業所に関係業者さんがあるので対応できる可能性は大きい。また、社長や取締役の皆さんの人柄も良く、当社の従業員を「ファミリ

ー」として大切に考えているところにも共感しました。

「日本M&Aセンターの良さはどんなところでしたか？」

「最初に話をくれた銀行はM&Aを考えている県内企業の一覧を持ってきてくれたんです。でも私は従業員の雇用や関係業者さんの仕事を守るには県外がいいと思っていました。県内だと関係業者さんに影響があると思ったからです。日本M&Aセンターは規模も大きく全国から相手候補企業を選べました。3社から相手が挙がった時は嬉しかったですね。担当コンサルタントの杉本陽介さんもとて親身になってくれたし、頻りに連絡もくれたので頼んで良かったと思っています。」

成約後、従業員に報告したときには一

様に驚かれましたけど、「今までと雇用条件はまったく変わらないし、かえって福利厚生など充実するので安心してください」と伝えると、みんなの顔色はむしろ少し良くなったような気がしました(笑)。従業員のためにも一番いい選択だったと思っています。

「ここからの人生はどうお考えですか？」

「私はあと4年、75歳で引退しようかなと。それまでに未来が見える状態になれば安心です。一番大きな課題は自分に代わる管理者がいらないこと。建築士はいますがまだ若いので、大きな工事の監督経験者を見つけない。そうならたらゴルフの回数を増やして、合気道も30年ほど続けているので、それもね。あとはカミさん。どんな辛い時も一緒にやってきてくれたから、ゆっくり旅行もしたいですね。」



左から営業部濱田さん、妻の眞由美取締役、宮本会長、建築部中島さん

譲受け企業編

50年以上の歴史を誇るアイスバー、ブラックモンブランシリーズを有する竹下製菓。5代目の竹下真由社長はどんな未来を描いて清水屋食品とのM&Aを進めたのか。同社の魅力を含めてお話を伺いました。

決め手は 清水屋食品の「ブランド力」。 1+1が3や4になる お相手を探しました

話して下さったのは

竹下製菓株式会社
代表取締役社長 竹下真由さん



働時間という話だったのかもしれないが(笑)、濃い時間を過ごさせてもらって、仕事を通じて他の企業のことをいろいろ知ることができ、たくさん経験を集めたのは本当に良かったです。

— アクセンチュアで得たものは？

— 一番はプレゼンに物怖じしなくなったこと。目上の方と話す機会も多く、会議で「発言しないのは無価値」と言われたので、何か一つでも自分の意見を言えるようにしました。今は竹下製菓の会議でも「手を挙げての意見がなかったら感想でもいいので、当てますから発言してください」と言っています(笑)。いい人が多いのは当社の良さですが、意見を言うのが当たり前の空気は作りたいたいなど。

— 会社の現状はいかがですか？

— 現在はアイスの製造がメインで、ブラックモンブラン類が売上の半分以上です。おかげさまで九州の皆さんには知ってもらっていますが、知っているのと食べているのは別です。

— 数十年前は目新しい商品でも、新商品はほとんど出ますから、ブラックモンブランを知らない今の子どもたちの手に取ってもらえないのは至難の業です。すぐ生産本数が減ることはありませんし、他の地域への伸びしろもありますが、いつか食べてもらえなくなる危機感には常に持っています。

— 今回のM&Aはそこから脱却するための一手ですか？

— そうですね。今の時代はSNSで話題になればヒットする一方で倒れるのも



工場にも頻繁に足を運び、コミュニケーションをとるという竹下社長

— 工場にも頻繁に足を運び、コミュニケーションをとるという竹下社長

— 相手は無いか、相乗効果が描けそうか、相手にとっても一緒になる意義でしょうか？

— 第2、第3の柱をいかに作って会社の安定を図るか。祖父が作ったブラックモンブランはうちの宝であると同時にライバルです。なかなか越えられないし並立できませんが、いつかはと思う中で今回は外の力を借りたということです。

— 相手はどういう基準で選ばれたのでしょうか？

— 当社には無いものか、相乗効果が描けそうか、相手にとっても一緒になる意義

— 清水屋食品を選んだのは、なんとと言ってもそのブランド力です。「生クリームぱん」はすごく美味しくて、当社の技術力とかけ合わせればもっと多様な商品を生み出せそうだし、ブラックモンブランとのかけ合わせもできると思いました。アイスと菓子だけでなく3本目の柱にできればなおよいので、将来性がある会社と一緒になれて良かったと思っています。

— M&Aは自分たちに足りないものを補うための手段だったということですか？

— 一緒になってからの動きはいいかですか？

— まだまだこれからですが、社内人材に新たなチャレンジをさせてあげられたのは良かったです。清水屋食品の役員になった女性もともと開発の担当者で、PMI(M&A後の統合プロセス)へのチャレンジを促すとやってみたくて言ってくれました。社内のチャレンジも新たな領域へ広がり始めています。

— 将来はどんな企業にしていきたいですか？

— 人を幸せにできる企業、働いている人も、取引先の人にも、消費者も幸せにできる会社です。その一つの指標は「自分の子どもをこの会社に入りたいと思うか」と思っています。まだまだ不十分ですが、社員たちが自信をもって勧めてくれ

— 九州を中心に根強いファンを持つ、ブラックモンブランを有する竹下製菓。100年以上の歴史があるそうですね。当社が菓子の製造を始めたのは約120年前のことで、ブラックモンブランは祖父が54年前に開発しました。冷菓事業自体は、夏は菓子が売れなくなるという夏枯れ対策で60年ほど前に始めた事業でした。

— グループでは20年ほど前に駅前でホテル事業も始め、私に代替わりしてからフルタイム先をアパホテルに変えて現在2棟を経営しています。私は社長になってもうすぐ6年ですが、2011年に佐賀に戻ってからは、会社を知りたかったのでホテルのレストランでウェイターをしていたこともありました。

— 中小企業では後継者不在が大きな問題です。竹下社長は東京工業大学を卒業後、外資系コンサルティング会社のアクセンチュアでコンサルティングをされていたそうですが、輝かしいキャリアから転身し、家業を継ごうと思えたのはなぜでしょうか？

— 私は物心ついた時には後を継ぎたいと思っていました。いろんな方が当社の商品を食べてくれるのが嬉しくて、人を笑顔にできるものって素敵だと思ったからです。家業に入ったら他の仕事はできないので、5年で戻ると決めて就職先を選びました。経験をたくさん積めるところを探していたら、「うちは他社の2倍経験が積める」と言われたので入社を決めました。振り返れば、単に2倍の労



清水屋食品の看板商品「生クリームぱん」と竹下製菓のロングセラー商品「ブラックモンブラン」

株式会社清水屋食品

1959年に創業。昔ながらの菓子パン「クリームぱん」を、新しい食感のスイーツパンに進化させ、2012年にヒット商品「生クリームぱん」の販売を開始。
売上高：約10億円(2021年7月期)、従業員数：76名

竹下製菓株式会社

譲り受けたのは

1927年11月、菓子メーカーとして佐賀県佐賀市に設立。冷菓は西日本の有力スーパーやコンビニに、菓子部門は九州全域を中心に展開。
売上高：非公開、従業員数：約300名(グループ全体)

What is M&A consulting?

M&A コンサルタントが大切にしていることは？

M&Aの仲介に携わるコンサルタントは何をしているのか。M&Aを成功に導くために大切なことを2人の担当者に聞いてみました。

譲渡企業担当

譲渡オーナーにとって一生に一度の重要な決断を後悔のないものに

日本M&Aセンター
業種特化事業部 ダイレクトマーケティング部 部長

岡本昌大
Masahiro Okamoto



譲渡を希望される会社とお仕事で大切にされるのはどんなところでしょうか？

M&Aでの譲渡は多くの場合、オーナーにとって一生に一度の経験で、その成否を決めるのはマッチングです。事業上だけの話では十分でなく、経営理念や社風、ミスマッチがあつてはM&Aは上手くいきません。ご決断を後悔のないものにしていただくためにも、そうしたミスマッチがないように、会社の成り立ちや歴史から、オーナーが大切にしている社内の雰囲気まで、仲介役として寄り添い、しっかり理解するようにしています。

——コンサルタントとしてどんなことを心がけていますか？

M&Aでの譲渡はあくまでも経営の一つの選択肢にすぎません。私は、M&A以外の選択肢がベストであれば迷わずその手段もお伝えします。何十年もかけて手塩にかけてきた会社のバトンをどなたに渡すかは、オーナーのためだけではなく、従業員や地域社会のためにも非常に重要な決断だからです。

その選択に失敗し、会社が倒産して従業員が職を失うという話も耳にします。その背景には、事業承継は経営者にとって失敗できないテーマであるにも関わらず、その相談を誰にもできずに、少ない情報や選択肢の中で判断をされていることもある

と思います。

M&Aを選択するかどうかは、あくまでも相手との縁次第です。当社が紹介した企業と一緒に頑張っていただければ私たちのビジネスとしては成立しますが、私との面談をきっかけに、仮にご家族が継ぐことが最良であるご判断された場合は喜んでそのサポートもしております。会社にとって、失敗のない事業承継をしていただきたいというのが私の一番の願いです。

一社だけではできないことを他社と実現するのがM&A

——岡本さんが目指す未来や課題を教えてください。

M&Aには可能性があります。一社だけではできないことを、他社と一緒にすることで実現する方法がM&Aです。多くの企業が課題を抱える中で、企業同士がM&Aを通じて相互に成長していく。まさしく今の日本に必要なインフラになると思っています。

ただ、いまだにM&Aは多くの方に誤解されています。失敗が大きく取り上げられて、メリットが公に語られる機会はまだまだ少ないと感じています。

私はそのイメージを変えたいです。一件でも多く「最高のM&A」を実現して、より広く発信していく必要があると思っています。

——譲受け企業の担当者として大切にしていることを教えてください。

まずは譲受け企業の成長ビジョンをお伺いすることです。5年後に売上〇億円を達成したい、地方に進出したい、新たな事業の柱を作りたいといった目標は、同時に経営課題でもあります。その業界全体が今後どうなっていくのか、その中でお客様は成長のために何をすべきか。創業のストーリーやこれまでの歴史、次世代にどうバトンタッチしたいのかという将来像を伺い、業界動向もふまえた上で、成長のために何をすべきかお客様とともに考えます。

当社は約600名のコンサルタントが所属しており、お預かりしている譲渡案件の数は常時数百件。経験をもとに、お客様の戦略に沿った付加価値の高い提案ができるよう日々尽力しています。

——譲受けを考える企業にはどのような特徴がありますか？

明確に成長ビジョンを持った会社だけでなく、既存事業は現状順調でも環境変化が激しい時代において、何か新たな一手を打ちたいと考えている企業が多いです。ただ、漠然とM&Aを考えていらっしゃる方は非常に多い一方、どんな会社を譲り受ければいいのか、譲り受けた後はどうすればいいのか、具体的な計画やイメージをお持ちの企業は1割ほど。

今後の戦略をゼロベースで一緒に考えながら、さまざまな角度からご提案することにも我々の価値があると考えています。

M&Aに初めて取り組む企業にとっては不安やリスクが先行して、なかなか着手できないケースも多いですが、当社は累計7,500件超の成約実績があり、さまざまなM&A事例から具体的な成功イメージを持っていたら、M&Aをより身近な戦略として取り入れていただけるように努めています。

M&Aが経営戦略として当たり前になる世界をつくりたい

——理想はどんなM&Aコンサルタントでしょう。

各企業の事業内容のみならず、歴史・理念・企業文化、将来ビジョンを理解し、ベストなご提案をすることがコンサルタントの役割だと考えています。M&Aの有効性は理解していても、漠然とした不安を持たれていたり、戦略として使えていなかったりする企業が多いのが現実です。多くのM&Aを支援することで、経営戦略のひとつとして、もっと当たり前になりM&Aが行われる世界をつくりたいです。M&Aは会社の未来をつくる手段であり、我々コンサルタントも使命と覚悟を持って取り組みさせていただきます。

譲受け企業担当

譲受け企業の成長ビジョンを知ることが第一歩です

日本M&Aセンター
法人事業部 東日本事業法人部 部長

壺井直貴
Naoki Tsuboi





中小企業M&A、 これからの展望

日本M&Aセンター常務執行役員 営業本部長
鈴木康之

「M&A後の対応が成否を分ける どんなPMIができるか」で 選ばれる時代へ

中堅・中小企業のM&Aはいつ頃から
どのような道筋を辿ってきたのでしょうか。
M&Aという言葉が一般的でなかった時代から、
中小企業の後継者不在の課題解決に挑み、
M&Aの啓発を続けた鈴木営業本部長に
これからのM&Aで大切なことを解説してもらいました。

—— 中小企業のM&Aは、どう変わって
きているのでしょうか？
—— 当社の創業が1991年です。私は
大学を出て保険会社に入社後、事業承継
の大変さを知る機会があり、2008年
に日本M&Aセンターに入社しました。
当時の社員数は50人程度。「売り案件が
100件あります」というのが宣伝文句

で、年間成約件数は50件ぐらい。「日本
M&Aセンターの鈴木です」と電話をか
けても、M&Aという言葉すらご存じな
い方が多かった記憶があります。
それが今では、当社だけでも年間
996件（2021年度）ものM&Aを
支援しており、全国では年間4千件超
のM&Aが行われています。昔はM&A

なんかしようなものなら、近所の飲食店に
も行けないような空気でした。身売りし
たとか、会社を放り出したとか、そんな
時代です。今は同友会などで経営者仲間
に「会社を売った」と普通に言えるし、経
営者同士で金額の話も出るし、実際の売
却額も流通し始めています。
—— ここまでどんな活動をされていたの
でしょうか？

入社してからは、地方では地域金融機
関や会計事務所とともにセミナーで
「M&Aは怖くない」と伝え続けました。
セミナー会場に10人すら集まらない日も
何度かありましたが、中小企業を助けた
い一心で全国を回り続けました。
世の中が変わったと強く実感した節目

は、2021年に開催した当社創業30
周年のイベントです。オンライン含め
ると全国から15万人の申し込みいただき
ここまで来たかと感無量でした。日本は
経済環境がどんどん厳しくなりますし、
後継者不在の企業も多く、困っている人
は確実に増えています。プロクレアホー
ルディングス（青森銀行とみちのく銀行
が経営統合し2022年4月に設立）と
の共催カンファレンスにも1万3千人の
申し込みがあり、M&Aへの意識は確実
に変わってきているのを感じています。
今はM&Aを前向きに捉え、生産性の
向上や効率化が図れるならばと考える経
営者が増えています。我々も、最適なお
相手との品質の高いM&Aを提供するこ
とでお客様に選んでいただく時代になっ
たと感じていて、成約がゴールではなく、
成約後に効果を出すためのPMIにも重
きを置いています。

我々は成功するM&Aを増やす 責務があると考えています

——「PMI」というワードは、ここ数年で
よく耳にするようになっていましたね。

PMIというのはポスト・マージャー・
インテグレーションの略で、M&A後の
統合プロセスを指します。昔のM&Aは
相手を見つければ奇跡と言われてい
ましたが、今後は成約後の企業文化の統
合まで責任をもって見守る、M&Aと
PMIがワンセットの時代です。PMI
に特化した会社はまだ少ない中でも、当
社のグループ会社には日本PMIコンサ

ルティングという専門の会社を有してい
ます。M&A仲介業界のリーダーとして、
成功するM&Aを増やしていく責務があ
ると考えています。

世界の中小企業がM&Aで 助け合えるようにしたい

—— 文化の統合で大切なことはなんでし
ょう？

一番のポイントは譲渡企業のキーパー
ソンです。例えばトップセールスの方や
工場長など、キーパーソンを譲受け企業
の経営陣とやかに馴染ませられるか。基
本的には文化の合うお相手企業をマッ
チングしていますが、文化の融合にはキ
ャーソンの性格や業務上の得意不得意、
趣味、さらには従業員の方々の性格や
想いまでも把握する必要があります。ま
た、社長同士だけでなく、従業員同士
、お客様と従業員の心をどう繋げていくか。
基本合意のタイミングなど、成約前から
入念に準備を行う必要があるでしょう。
M&Aが急速に普及したように、近い将
来、PMIはできて当たり前のものにな
り、譲受け企業や仲介会社はどんな
PMIができるのかも含めて比較される
時代になると考えています。

—— 最後に、日本M&Aセンターが見据え
る未来を教えてください。

日本市場は縮小するので、アジアを中
心とした海外企業とのM&Aがますます
増え、もう一つの事業の柱になると考え
ています。当社グループも東南アジアに
5拠点を構え、現地スタッフとともに案

件の開拓を進めています。アジアでも日
本と同様に高齢化に伴う後継者の課題が
出てきているのに加え、東南アジアの経
営者は親日の方も多く、日本の企業であ
れば前向きに譲渡を検討いただけること
も多いからです。

また、オンラインのプラットフォーム
上で行われるM&Aも急拡大していて、
グループ会社のバトンスが運営する
「BATONZ」は成約件数が3千件を
突破しました。小さな会社や個人商店、
例えば花屋さんやケーキ屋さん、クリ
ックなど、月に100件ほど成約して
います。譲り受けた方には定年退職した
個人の方もいて、故郷に戻ってできる小
さな事業を探していたり、自治体と提携
しUターンを促すアクションがスタート
したりしました。個人が第二の人生のた
めにバトンスを利用する。より認知を高
めて小規模企業や個人商店を救う取り組
みを広げたいと思っています。

私の最後の夢は、例えば秋田県の会社
をスペインの会社を買ってもらうような
こと。日本の伝統文化や技術などを世界
に知ってもらい繋げていく。そのプラ
ットフォームに当社がなればいいなど。
伝承者が国内にいないでも、世界にはい
るかもしれません。魅力に感じた人が日
本に来れば、国内の活性化にも繋がるで
しょう。世界の中小企業がM&Aで助け
合える時代が作れたら、最後はどこかで
花屋さんをやるのかなと（笑）



鈴木康之

日本M&Aセンター 常務執行役員 営業本部長

1975年千葉生まれ、明治大学卒業。保険関連会社勤務を経て、2008年1月に日本M&Aセンター入社。2010年4月、日本M&Aセンターの札幌営業所開設にともない、札幌営業所長に就任。以後、東京本社事業法人部長、営業所長、執行役員・福岡支店長、中四国営業所長、執行役員金融法人部統括部長、2020年4月、上席執行役員・金融法人部統括部長兼大阪支社長に就任。2022年10月に営業本部長に就任。

社長への ビタミン!

Vitamin for Owners! VOL.1

日本を支える中小企業オーナーの皆さんを応援すべく、有識者からの学びを届ける新連載。今回は中小企業ファイナンスの研究に生涯を捧げる神戸大学大学院の忽那教授です。

既存事業の深化と新規事業の探索は 中小企業における大きな課題です

今回の
有識者

忽那憲治

神戸大学大学院経営学研究科 教授

忽那憲治
Kenji Kutsuna

神戸大学大学院経営学研究科 教授。1964年愛媛県生まれ。1994年、大阪市立大学大学院経営学研究科後期博士課程修了。博士(商学)。大阪市立大学経済研究所専任講師、助教授を経て、2005年より神戸大学大学院経営学研究科 教授。2016年より科学技術イノベーション研究科 教授を兼務。専門は、アントレプレナー・ファイナンス、アントレプレナーシップ、イノベーション。

——まず忽那先生のキャリアや専門分野を教えてくださいませんか？

研究者として30年、神戸大学に來てからは20年が経ちます。専門は未公開企業のファイナンスで、中小企業の金融、ベンチャーなども含めてテーマを変えながらやってきました。M&Aも研究の重要なテーマです。

——学生時代から金融に興味があったのですか？

まったくです。出身は愛媛の松山で、高校・大学時代はラグビーに明け暮れていました。最初は医者になろうと医学部受験直前までいきながら、なにか違うなど。そんな時、父親が「三商大」の話をしてくれたんです。それで大阪市立大学に進みました。ラグビー部の時は体重95kg。今は20kg減って筋肉は全て無くなりました(笑)

——中小企業との出会いは？

授業がきっかけです。米国のMIT(マサチューセッツ工科大学)が1970

をつけ、準備すべきこともわかってきたと思います。現在は中小企業のM&Aが同じような状況で、重要なテーマなのに難しく、アカデミックな専門家もほとんどいません。——なるほど。

私は27、8年前に日本M&Aセンターの三宅卓社長と出会いました。30年ほど前に、後継者問題を抱える中小企業の存続の手段としてM&Aの有効性を訴えて大阪商工会議所内に研究会を立ち上げたのですが、その主要メンバーの1人が三宅社長でした。当時から中小企業の事業承継に経営者の多くが頭を悩ませていました。子どもも家族も継いでくれないが、自分の事業は残したい。でも、どこに相談すればいいのかわからないというわけです。——中小企業が抱える課題を改めて教えてください。

これは昔も今も変わらず大きく分け

日本M&Aセンターホールディングス 寄附講義「中小企業のM&A」



2022年12月から8回にわたり開講。日本M&Aセンターグループから講師を派遣し、中小企業M&Aをテーマに講義しました。

M&Aは、今の経営者なら 選択肢として持つておくべき 必須の視点です。



ると2つです。1つは20、30年同じ事業を続けることによる事業の成熟。伸びてきた事業は安定期に入り、いずれは衰退します。これは避けられないサイクルです。加えて、後継者不在です。見つけるのが難しければ、第三者を考えねばなりません。中小企業庁によると、黒字なのに後継者不在の会社は約60万社。全て無くなれば雇用は大量に失われます。困る取引先もあるため、安定期の企業をどう持続させるかは大きな課題です。

もう1つは、成熟した事業に代わる次の事業をどう創るかです。中小企業の多くは人手不足で、将来性に投資できる資金面の余裕もなく、新規事業に時間やエネルギーを割くことができません。自社で新領域にチャレンジできれば理想的ですが、今の時代はスピードも必要です。

そこで解決策の1つとなるのがM&Aです。可能性があれば既存事業をより良くし、難しければ誰かに引き継いでもらう。M&Aによって「両利きの経営」、つまり既存事業の深化

と新規事業の探索を同時にやるのが可能となります。

——2022年4月に始まった中小M&A研究教育センターもそうした課題解決のためですか？

近年、M&Aについて国も力を入れるようになり、M&A仲介会社も業界全体としての環境整備を進めるなどの動きを受けてのものです。三宅社長と話す中で残るはアカデミックということになり、中小企業M&Aに寄与する研究、教育、実践に神戸大学大学院経営学研究科として取り組むことになりました。

——目指すゴールはどこですか？

まず、中小企業の課題に対して、経営者が正しい知識で判断できるようになること。いい関係で承継できれば次の会社が引き継いでくれます。また、成長するの自分の事業だけでは弱ければ、強化もM&Aで取り組めばいい。そこで学術サイドは、幅を広げるためにも博士課程以上の比較的若い研究者に取り組んでもらうべく、初年度11組の研究プロジェクトを選び支援するこ

年代後半にデビッド・パーチという人を座長にして「誰が雇用を生み出しているのか」というテーマの報告書を出して、その話でした。雇用を生み出しているのは大企業ではなく「規模の小さい企業」や「設立4〜5年ぐらいまでの会社」という結論で、とても興味深い話でした。

この授業を機に中小企業の研究をするようになり、「中小企業金融とベンチャーファイナンス」という博士論文を本として出したのが研究者としてのスタートです。

日本の90%以上は中小企業なのに、いざ資金調達をしようとするものすごく難しい。とくに銀行からの借り入れ以外での資金調達は難しい。これは、中小企業側もファイナンスを提供する側も成熟していなかったからで、両者の問題がクリアになるよう研究を続けました。30年経ち、意識の高い経営者はだいぶ増えました。経営者側が知識

とにしました。

——若い人たちの注目度はいかがですか？

高いです。これは日本M&Aセンターの協力も大きいです。分析データの提供や中小企業へのインタビューの取次など、全面的にサポートしてもらっています。これまで若い人が中小企業の研究をしなかったのは研究対象として距離があるからです。上場企業と違って遠い存在で、さらにM&Aとなればプロセスも秘密裏です。サポートがなければ研究テーマにしてみようとする人はもともと少なかったでしょう。初年度は神戸大学のみでしたが、2023年4月からは全国から研究プロジェクトの募集が始めます。博士課程以上の院生・研究者で39歳まで。未来を担う研究者を増やしたいです。

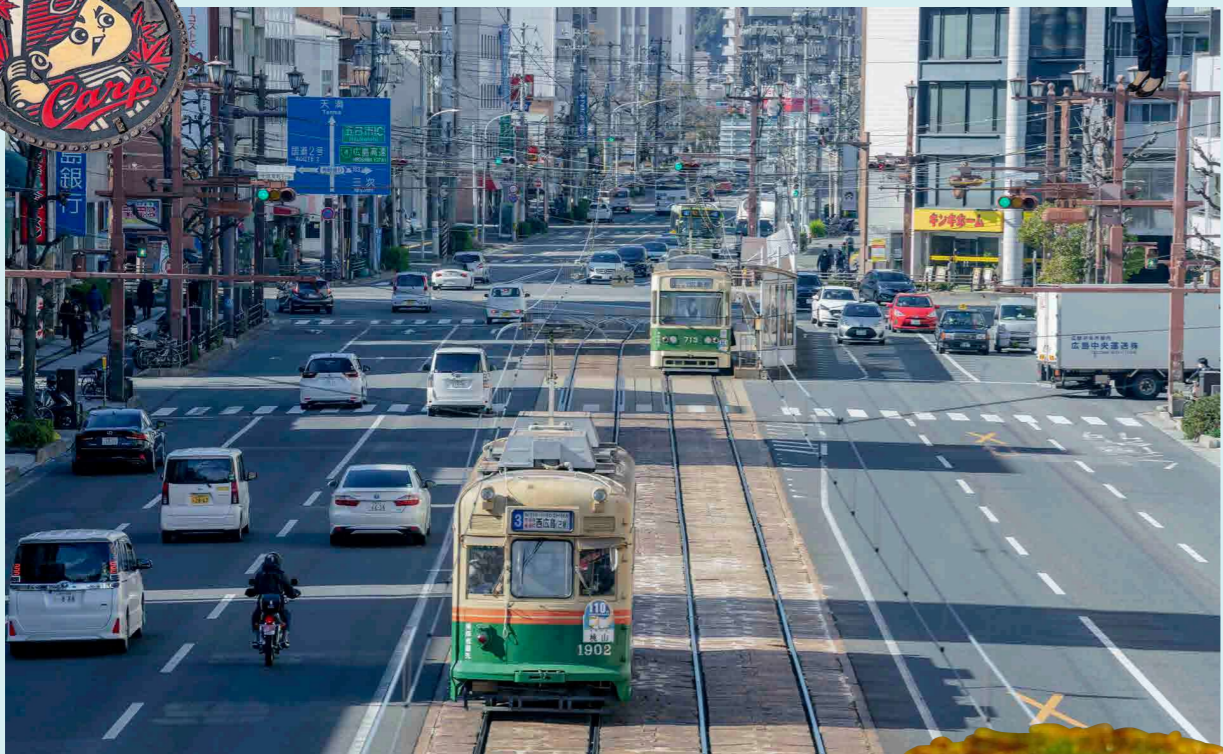
——大学では産学協同での中小企業M&Aの授業も始まりました。改めて、先生から見た中小企業のM&Aとはどういふものですか？

同じ事業が100年続くことはまずありませんから、持続的成長への重要な戦略です。譲受け側は会社を承継することで持続的に成長でき、譲渡側も事業や雇用が引き継がれます。新しい事業領域にもスピードをもって対応できるので、M&Aは今の経営者なら選択肢として持つておくべき必須の視点だと思いますね。

路面電車が 行き交う “コンパクト”な街、 広島

「広島に住むとみんなこの街を好きになります」と話す支店長。その魅力はどこにあるのか。中国・四国地方最大の都市である広島市は、山陽新幹線が走り、路面電車やバスが整備され、市中心部は商業施設やオフィスビルが立ち並びます。その一方で、市内全域に川が流れ、南は瀬戸内海、北は山陰の山々がそびえる自然に恵まれた土地、それがここ広島の魅力です。

また、広島は食も豊かで、瀬戸内海からの牡蠣やサザエ、アワビなど新鮮な魚介類はもちろん、ソウルフードのお好み焼きやもみじ饅頭も人気です。都会と自然がほどよく集まり、食もおいしいとくれば、みんなが好きになってしまうのも納得ですね。



川に囲まれた 水の都

広島市内には6本の川が流れ、水の都ともいわれています。原爆ドームや街並みを眺めるリパークルーズも運航していて、観光客からも人気です。



広島東照宮へ初詣!



広島駅新幹線口から徒歩8分、二葉山の麓にある広島東照宮。急な石段を上りきると澄んだ山の空気に包まれ、自然と背筋がのびます。支店では毎年1月に中国・四国地方のさらなる発展を祈願して、参拝しています。

支店イチオシ お好み焼き店 『薬研堀 八昌』

週に一度はお好み焼きを食べるといふ広島支店の皆さんイチオシのお店「薬研堀 八昌」。看板メニュー「そば肉玉」はじっくりとキャベツを蒸し焼きにしてその甘みを引き立たせた逸品です。



DATA
広電本線銀山町駅から徒歩8分。
広島県広島市中区薬研堀10-6

人生をかけて会社をつくり上げた オーナーと話せることがやりがいです

私は、入社してから一貫して会計事務所との提携に力を入れていきます。地域に根ざした会計事務所の先生方と一緒に地元企業が後継者不在で廃業しないよう支援するのが役割です。

まずは会計事務所の先生方にM&Aを顧問先にコンサルティングサービスとしてご提案いただくためのサポートを行い、先生方から顧問先で実際に事業承継を考えているというオーナーをご紹介いただきます。私たちは、オーナーからご相談を受けて、M&Aの成約までをとりまとめます。

この仕事のやりがいは、さまざまな業種のオーナーとお話しできることです。人生をかけて、ご自身の会社を作り上げてこられた方とのお話には常に学びがあります。忙しい中お会いいただくので、私もできる限りの準備をして臨むようにしています。

入社して8年、まだまだ未熟ではありますが、M&Aが認知され、成約件数も増えていく中、多くの企業に質の高いM&Aをしていただけるよう、知識はもちろん人間的部分でも自分を磨いていきたいですね。グループリーダーでもあるので、部下たちが「この人と一緒に仕事がしたい」と思われる人に成長できるように、育成にも力を入れていきます。



コンサルタント戦略営業部
チーフマネージャー
岡崎 裕
Yu Okazaki

2015年4月に新卒入社、8年目。会計事務所と提携する部署でグループリーダーとして部下をまとめている。休日は積極的に社外の友人と会い、刺激を受けている。

支店を引っ張る2人のコンサルタントを直撃!

広島支店をリードするコンサルタントの2人に、どんな想いで仕事に取り組んでいるかを聞きました。

地域の金融機関と一緒に 企業を守っていききたいです

私は、広島銀行をはじめとした中国・四国地方の金融機関と一緒に後継者不在など自社の未来に課題を抱える企業を訪問し、M&Aのご紹介をしています。

心がけているのは、金融機関とWIN-WINの関係構築すること。企業のオーナーと金融機関には長い歴史があります。長い歴史のなかで積み上げてきた信頼がM&Aの相談に繋がっていることを理解し、私たちはその歴史も守っていかねばいけないと思っています。私は前職が銀行でしたので、お取引の大切さはよくわかっているつもりです。経営者の方とお話しする際に意識しているのは、まずはしっかりと聞くというこ

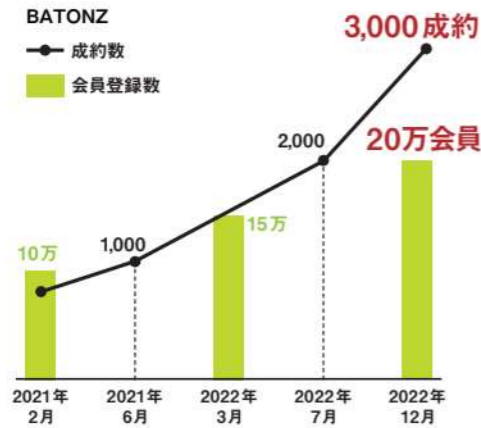


提携統括事業部
金融法人部 シニアチーフ
東田昌太
Shota Higashida

と。M&Aは本音をお聞きすることが欠かせませんので、一緒に時間を過ごす中で、寄り添ってお話を伺い、お考えを理解し、もしオーナーのためにならないように思うことが出てくれば、そこはつきりとお伝えしています。

私の地元の広島県呉市では、製鉄所が閉鎖されたり、造船業が衰退したりして、人口も減少傾向にあります。一方で、地元企業を訪問したら同級生が社長に就任していたりと、面白い話題もあります。地域を守るという意味でも、事業承継はもちろん、事業拡大のためのM&Aも積極的に提案して金融機関と盛り上げていきたいですね。

2017年9月に中途入社。前職は銀行。入社後は金融機関との提携を担当し、現在はグループリーダーとして部下をまとめている。大のカープファンで、休日は子どもとスタジアムへ応援に行く。趣味は釣り。



M&Aプラットフォーム「BATONZ」累計成約数3,000件を突破

日本M&Aセンターグループのバトンズが運営するM&A総合支援プラットフォーム「BATONZ（バトンズ）」の累計成約数が3,000件、会員登録数が20万者を突破しました。

バトンズは、今後も成約を全力で応援し、成約できる環境をつくり続けることで、多くのユーザーに選ばれるサービスへ成長してまいります。

新刊発売！ 会計事務所の成長戦略としての M&A支援業務を徹底解説

日本M&Aセンターは、2023年1月に会計事務所の経営に特化した書籍『M&A支援業務による会計事務所の成長戦略』を発売しました。

日本M&Aセンターの設立以来、会計事務所とM&A支援業務に携わってきた経験から、その有効性や取り組み方について事例を交えて詳しく解説しています。

出版社 株式会社幻冬舎
メディアコンサルティング
定価 1,760円

M&A 支援業務による 会計事務所の 成長戦略

上夷聡史 KAMIHISU SATOSHI

「業務の付加価値を高め、差別化が必至となったこの時代。会計事務所のとるべき戦略のヒントがこの一冊に詰まっている。」

株式会社マネーフォワード
辻庸介 推薦！

著者コメント

会計事務所の先生方と一緒に悩み、考えてきたことを一冊にまとめました。何か一つでも事務所経営のヒントを見つけて実践していただければ嬉しいです。

提携統括事業部
コンサルタント戦略営業部
部長（東日本統括）
上夷聡史

Amazon.co.jpや書店にて
好評発売中！



書籍についてのご案内はこちら

金融機関専用M&A支援システム「B MASS」全国で導入拡大

バトンズは、2022年10月よりM&A・事業承継支援に取り組む金融機関のM&A業務をトータルサポートするサービス「B MASS（ビーマス）」の提供を開始しました。

全国55の地方銀行、信用金庫などで導入が進んでいます。

「B MASS」とは？

金融機関の顧客管理システムおよびM&Aマッチングシステムを中核として、支店担当者の意識醸成から顧客への提案、本部でのディール実行を効率化するM&Aの業務支援システムまでトータルサポートするサービスです。



B MASS
サービスサイト

お気軽にお問い合わせください

バトンズ
業務支援グループリーダー
中山あかね

「B MASS」で業務効率化を進める金融機関が急増しており「M&A業務のDXツールとして導入したい」という問い合わせが後を絶たない状況です。導入に向けてしっかりと並走しますので、お気軽にお問い合わせください。

金融機関の皆様からのお問い合わせ先
0120-998-603

全国7会場で 3,000人超お申込み リアル形式の 大規模セミナー開催

日本M&Aセンター 営業本部長に常務執行役員 鈴木康之が就任し、2022年11月より全国7会場で鈴木が登壇するセミナー「アフターコロナ時代の日本創生を語る！～M&AとTPMで勝ち組になるために～」を開催いたしました。

事業承継問題をはじめ、各エリアに特化したM&A市場の動向について事例を交えながらご紹介いたしました。



2022年11月30日開催 札幌会場より

事業承継の新たな形を提案 サーチファンド・ジャパン 2号案件成約



2022年3月開催のM&A成約式より 前列左から2番目が大富 涼氏

日本M&Aセンターホールディングスが日本政策投資銀行、キャリアインキュベーションなどと合同で設立した合弁会社サーチファンド・ジャパンは、専任サーチャー・大富 涼氏とともに、日本M&Aセンターの仲介により2022年3月にアレスカンパニー（千葉県松戸市）への事業承継投資を実行しました。

引継ぎ期間を経て、2023年2月より、大富氏が同社の社長に就任しました。

東京証券取引所の運営するTOKYO PRO Market（東京プロマーケット）に2022年に上場した企業数は21社（前年比8社増）に上り、単年の新規上場企業数が過去最多を更新しました。日本M&AセンターはJ-Adviserとして7社の新規上場を輩出しました。

今後も上場に向けた支援体制やサービスの充実を図ってまいります。

上場を目指す企業を
応援しています！

上場に向けたショートレビューサービス「GO / PUBLIC」提供

自社の現状を分析し、上場可能性や上場に必要ステップをスピーディーに診断します。

上場企業経営者の会「BELLS」設立

2022年11月に東京プロマーケットの上場企業経営者およびその役員を対象とした「BELLS（ベルズ）」を設立しました。



上場支援についてのご案内はこちら

東京プロマーケット市場が急拡大
2022年は過去最高の21社が上場

日本M&Aセンターはダイバーシティ&インクルージョンの推進に向けて、2022年4月に女性活躍推進プロジェクトを発足しました。現場リーダークラスの女性社員の主導のもと、当社グループならではの女性活躍の理想像について議論し、複数のプロジェクトを進めています。

女性管理職のマネジメントスキル、意識の向上を目指す研修や交流イベントの開催、妊娠・出産・育児関連の支援強化、女性のM&Aコンサルタントのキャリア支援などに注力。全社員が多様性を尊重しあい、それぞれが活躍できる文化・仕組みの構築を目指しています。

だれもが、 より輝き活躍できる会社を目指して 「女性活躍推進プロジェクト」本格始動



女性活躍推進プロジェクトムービー制作

現場リーダークラスの女性社員に、女性活躍にかける想いをインタビューしました。

オリジナル冊子「ダイバーシティ&インクルージョンBOOK」制作

数字で見る日本M&Aセンターの女性活躍やキャリアインタビュー、育児中の部下×上司のクロストークなどをまとめました。

キャリア啓発イベントの開催

既存制度への提言および新制度の提案

採用ページへの女性社員インタビュー掲載



女性活躍推進プロジェクト紹介ページ

取り組みの一例

PURPOSE TALK

社員のパーパスや想いを発信 対談企画 「PURPOSE TALK」公開

日本M&Aセンターグループでは、さまざまなバックグラウンドを持つ多様な人材が活躍しています。対談企画「PURPOSE TALK (パーパストーク)」では、所属や年齢の垣根を越えたメンバーが集まり、自身の想いや働くうえでの個人のパーパス(存在意義)を自由に語り合っています。

当社グループ社員の仕事にかける想いを感じていただける企画となっています。ぜひご覧ください。



PURPOSE TALK 紹介ページ



統合報告書表紙



日本M&Aセンターホールディングスでは、株主、投資家をはじめとする全てのステークホルダーの皆様に向けて、2022年11月にグループ初の統合報告書「日本M&Aセンターホールディングス統合報告書2022」を公開いたしました。

本報告書では、パーパスやコンプライアンスに関する考え方と具体的な取り組み、中期経営計画に基づく成長戦略を実現するためのストーリーをはじめ、価値創造を支える基盤となるサステイナビリティ戦略とガバナンス体制について総合的にまとめています。

当社はこれからも、全てのステークホルダーの皆様当社グループの持続的な企業価値の向上や社会課題の解決に寄与する取り組みをご紹介できるよう発信強化に努めてまいります。



「日本M&Aセンターホールディングス統合報告書2022」(日本語版)

企業価値の向上と発信強化へ グループ初となる統合報告書を公開

パーパス実現に向けて 「フィロソフィー」を 新たに制定

日本M&Aセンターホールディングス フィロソフィー

- 1 お客様に最高の敬意を
- 2 高い視座、広い視野
- 3 失敗を恐れず、挑戦する
- 4 振り子を振りきる
- 5 自由闊達な議論でベストな結論を
- 6 実現するまで諦めない
- 7 謙虚に学び、成長する
- 8 正しいことを正しく

日本M&Aセンターホールディングスでは、2022年6月に「最高のM&Aをより身近に」というパーパスを掲げました。2023年1月には新たに、社員一人一人がパーパスを実現するための、企業としての信条や社員の行動規範・判断基準となる「フィロソフィー」を制定いたしました。

今後はフィロソフィーを浸透させ、パーパスの実現に向けて社員一丸となって取り組んでまいります。

M&Aへの想いを発信 テレビCMを リニューアル

日本M&Aセンターは、2023年2月よりテレビCMをリニューアルし、全国(一部地域除く)にて放映しております。

テレビCMを通じて、日本のM&Aをポジティブなものにしたいという想いをお届けするとともに、リーディングカンパニーとしての日本M&Aセンターの取り組みをお伝えします。



テレビCM動画紹介ページ



「私たちは立ち向かう」篇(30秒)



「経営者の想い」篇(30秒)



「センターで支える」篇(30秒)

TOPIC 2

ユニフォームに ロゴを掲載

2023シーズンユニフォームのパンツに日本M&Aセンターとバトンスのロゴが入ります。



写真提供：FC今治 / 撮影：川澄・小林研二写真事務所



TOPIC 1

今治里山スタジアムが 2023年1月に竣工

企業版ふるさと納税を活用して寄付を行った今治里山スタジアムが完成。地域の皆様に愛され、新たな地方創生の拠点に!

「FC今治」との エグゼクティブパートナー契約を更新 地方創生パートナーとして活動を支援

日本M&Aセンターホールディングスは、2023明治安田生命J3リーグの「FC今治」を運営する株式会社今治・夢スポーツ(愛媛県今治市/代表:岡田武史氏)とのエグゼクティブパートナー契約を今シーズンも更新いたしました。

今後も継続的に支援を行い、スポーツビジネスを通じた地方創生を応援するとともに、今後も連携を強化することで新たなパートナーシップのあり方や地方創生モデルの創造と発信を目指してまいります。

PRESENT

「MAVITA」(VOL.01)に対する感想をお寄せください。
アンケートにご回答いただいた方の中から、
抽選でご希望の商品をプレゼントいたします。

5

名様



A

竹下製菓のアイスバー
「ブラックモンブラン」がチョコレート菓子に!
「ブラックモンブラン クランチチョコ」
2種

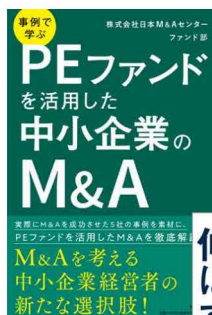
本誌に登場した竹下製菓(佐賀県)の大人気商品「ブラックモンブラン」。九州発ということで食べたことがない方もいるかもしれませんが、表面のザクザクとしたクッキークランチを一度食べればきっとやみつきに! これを丸ごとチョコにしたクランチチョコをセットで5名様にプレゼント。いずれも九州限定商品です。

「ブラックモンブラン クランチチョコ」
「ブラックモンブラン クランチチョコ あまおう苺」

各10本入り 価格1,080円(税込)

※本製品に含まれるアレルギー物質(28品目中)卵・乳成分・小麦・落花生・大豆

●商品に関するお問い合わせ 竹下製菓(株) 0952-72-8911



5

名様

B

読めばM&Aのすべてがわかる!
M&A関連書籍3冊セット

M&Aの過去、現在、未来を知ることができる厳選3冊!

1. 日本M&Aセンター社長 三宅卓による著書
『会社を“守る”M&A、“伸ばす”M&A』
(日経BP 日本経済新聞出版本部/定価1,650円)
2. 成功事例からPEファンドの活用法がわかる
『事例で学ぶPEファンドを活用した中小企業のM&A』
(幻冬舎メディアコンサルティング/定価1,760円)
3. M&Aの未来を官民の第一人者が論じる
『日本のM&Aの歴史と未来』
(きんざい/定価3,300円)

応募方法

プレゼントに応募される方は、二次元コードまたは下記のURLにアクセスし、アンケートにご回答ください。

<https://forms.office.com/r/2fNXhSLZyF>



応募締切

2023年
5月31日(水)

※当選者の発表は、発送をもって代えさせていただきます。
※ご記入いただいた個人情報は当社の個人情報保護方針に基づいて管理し、当選者へのプレゼントの発送以外の目的では使用いたしません。個人情報保護方針については当社WEB(<https://www.nihon-ma.co.jp/privacy/>)よりご覧ください。
※アンケートの内容は誌面づくりの参考のみに利用させていただきます。

事業承継・M&Aのご相談なら

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
☎0120-03-4150

