

MAVITA

[マヴィータ] VOL.02 2023 AUTUMN

M&Aのある人生を考える

譲渡後の未来

～ オーナー経営者5人のM&A後のストーリー ～

Five Owners Stories



CONTENTS

04 Five Owners Stories

譲渡後の 未来

～オーナー経営者5人の
M&A後のストーリー～

16 External Expert Interview

社長へのビタミン!

株式会社今治、夢スポーツ 代表取締役会長 岡田武史さん

20 Branch Introduction

私たちにおまかせ! 拠点紹介

日本M&Aセンター 中部支社

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
Autumn 2023 VOL.02
2023年9月29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、

現在ではM&A件数が過去最多を更新し続けています。

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。

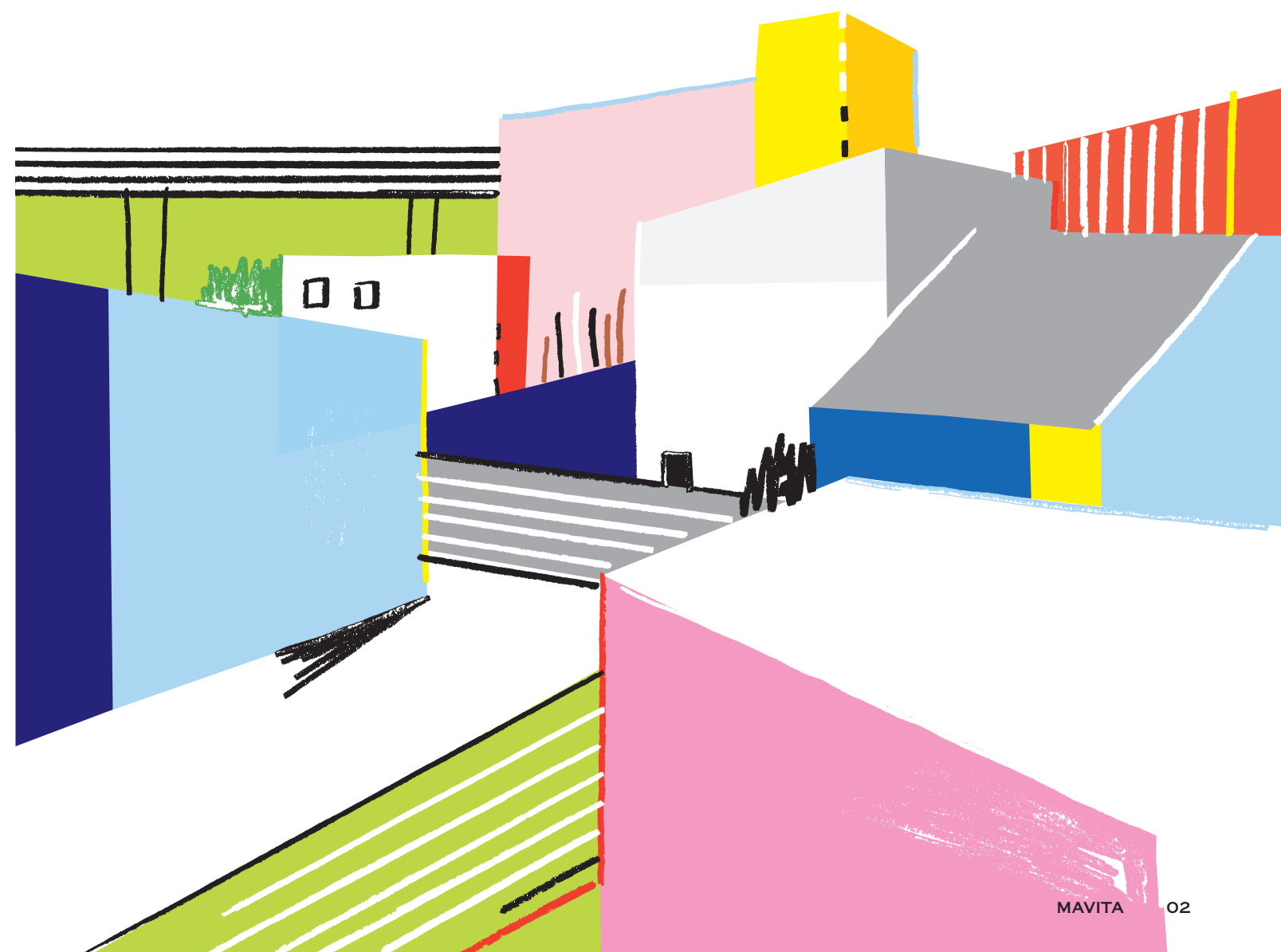
企業の存続と発展に貢献したいという強い想いを持ち、これまで8,000件超の友好的M&Aを支援してきました。

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。

広報誌の「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。



はじめに、 会社の譲渡に関する5つの心配について、 日本M&Aセンターの柴田が为您解答します

オーナー経営者にとって、今まで大切に育ててきたご自身の会社を譲渡するとなると、さまざまな思いがわき上がってくるもの。譲渡後の未来の選択肢をご紹介する前にM&A検討時のよくあるご質問や心配事などを、今まで2,000社を超える企業からのご相談にお答えしてきた日本M&Aセンターの柴田 彰が解説します。

日本M&Aセンター
柴田 彰
Akira Shibata



Q₂ 譲渡に対する不安や誤解で多いものは？

A 一番はM&A後のご自身に関することについて。従業員の雇用が変わらないというのは知られてきていますが、社長自身の進退については意外に情報が少ないようです。「すぐに会社を辞めさせられる」と思われる方がいますが、合併とは違い会社は残りますので、希望すれば継続勤務も可能です。M&Aは、いわばフルオーダーメイドのビジネスマッチング。お互いが納得した条件でなければ話は進みません。特に業績が良い企業や若い経営者の場合、譲受け企業側の希望で社長を続けるケースも少なくありません。会社をよく知り従業員や取引先にも信頼されている社長がそのまま事業を続けてくれるほうが譲受け企業にとってもプラスになるからです。

Q₁ 譲渡を検討する理由と最近の傾向は？

A 以前から多いのは後継者不在による譲渡ですが、最近では、人材、営業力、技術力、製品、資金などのリソース獲得のために、大手企業にグループインするケースが増えています。「知名度が低い人材の採用が難しい」「製品や技術はあるが取引先が1社に依存している」「販路はあるが、薄利なもので差別化できる製品を手に入れた」といった経営課題をM&Aによる譲渡で解決するケースです。

A 財務状況が厳しかったり、社長が病気で時間がなかったりすると条件交渉も難しくなってしまいます。ゆとりをもって譲渡先を検討するには、5年は自力で経営できる状況で検討を始めていただくのが理想です。業界ごとのタイミングもあります。業界が成長期にあると、条件が良くなりやすいです。

Q₃ 譲渡に適したタイミングはあるか？

Q₅ 仲介会社による譲渡の相談をするメリットは？

A 相手候補の企業を何社か紹介されることで、思ってもみなかった未来を描くことができます。私たちもA社と組んだらこうなる、B社と組んだらこうなる、というところまで考えてご提案しますので、それが新たな可能性を知る機会になる場合もあるでしょう。思ったものと違えば、M&Aをやめるのもひとつの選択です。さまざまな可能性の中でしっかり比較検討してみてください。

Q₄ M&A後に満足している譲渡オーナーの共通点は？

A やはり経営が順調なうちに検討をスタートしていること。検討する時間が十分にもてますから、じっくり選んで決めた相手なので満足度が高く、M&A後も望んだ結果になっているようです。あとは、M&A後のビジョンがはっきりしていること。金額や条件だけでなく、期待する相乗効果まで考えて検討を進めた経営者は満足度が高いですね。譲渡後に退任を考えている場合も、その後のビジョンが見えている方は満足されている印象です。



Five Owners Stories

譲渡後の未来

～ オーナー経営者5人のM&A後のストーリー ～

中小企業のM&Aが世に浸透し、自身の会社の譲渡を考えるオーナー経営者が増えてきた一方で、譲渡に対するさまざまな心配の声も増えてきました。譲渡のトリガーを引くのはどんな時なのか、譲渡後にはどんな未来が待っているのか、5人のストーリーを通して譲渡後の未来を紹介します。

高齢者や障がい者が 「生きがい」を感じられる ケアファームの新会社を設立

CASE
1

譲渡後の太田さん
シスケアグループのオーナーから、同社契約顧問、そしてケアファーム事業を手掛ける都市緑地代表取締役へ

譲渡企業 シスケアグループ
↓
譲受け企業 株式会社学研ココファンホールディングス

都市緑地株式会社
代表取締役

太田裕之さん

Yasuyuki Ota



つても企業のガバナンス、統治の仕方など多くを学ばせてもらいました。

——現在は退任され、会社を新たに設立されていますか。

当初から在籍は役員規定の62歳までと決めていたので、6年間社長を務めさせていただき、その後は顧問として携わっていましたが、それも3年後の2022年末で退任しました。社長退任の翌年、都市緑地という株式会社を設立し、4年目となります。

日本では介護や障がい者ケアというと、安心・安全に重点が置かれ、「生きがい」という視点が少ないように感じます。ご近所同士の交流ができて、花見をしたり、自由に子どもに会ったり、ペットを飼ったりと、そんなコミュニティを大切に、生きがいをもって暮らせる施設があつたらいいのになと。

ヨーロッパには、農場が併設されたケアファームと呼ばれる福祉施設があります。人は誰かに必要とされることが生きるモチベーションにつながるものです。例えばイギリスのケアファームでは、花や野菜だけでなく、動物の面倒を見ることでやりがいを見つけれられ、犬や猫、ラット、ヤギ、ロバとさまざまな動物を飼い、障がい者の人たちは、「この子たちの住むところを作らなきゃ」と、工作室で一生懸命に柵や鳥小屋を作って、動物の面倒も見ています。

高齢者住宅や市民農園が、障がい者

の方に仕事を提供し、動物たちに子どもが会いに来る。農園を中心として、お互い必要とされることで幸せにつながるような、そんな日本型ケアファームを普及したいと考えています。

——新たな事業の状況はいかがですか。

ケアファームって日本にまだないので、「〇〇隠居長屋和楽久」のプロジェクトで最初のお客様が「面白そうだからやろうか」と言ってくれ、新潟に初めて作りました。10年で80カ所の日本型ケアファームを作る計画を立てています。都市近郊の後継者がいなくて荒廃しかけた農地を再利用できればと考えているのですが、建築業界でも不動産業界でもそんな商売にならない土地の情報は興味もたれなく、集めにくい。そこは苦戦しています。いい土地があつたら紹介してください(笑)

これまで、福祉業界や建築設計業界はやりがいはあるけれど、儲からない代表選手でした。都市緑地の仕事は社会起点でなんだか儲からなさそうですが、実は興味をもたれない資産を有益な資産にする、不動産起点のガッツリ儲かる事業です。関わる人が、やりがいだけだなく夢がもてる事業、会社にしたいと思っています。昨年は3名入社してくれました。6月には特許を取得公開もしました。経営者として久しぶりにヒリヒリした現役感を楽しんでいるところです。

仕事が増え、教育と管理が追いつかなくなった

——M&Aをしようと思われたきっかけはどういうことだったのでしょうか？
30年ほど建築設計事務所を運営していましたが、子どもが建築の道を選ばなかったため、必然的にどうにかしなければと10年ほど前から考え始めました。士業ですら経営者が専門職でないというのは考えにくく、結局廃業かM&Aしかありません。ただ、廃業となると、技術者は次の職場も見つかりやすいですが、そうでないスタッフはキャリアが評価されにくい。そこで、会社を残すにはM&Aしかないに従業員たちにも伝え、M&Aのタイミングを考えていました。

同じ頃、国土交通省の高齢者居住安定化モデル事業に、当社が応募していた木造の高齢者住宅が選定されました。2011年のことです。「〇〇隠居長屋和楽久」というブランドで、選定後は次から次と依頼が増え、翌年には仕事を追いつかないほど忙しくなったんですね。やむを得ず急激な増員で教育と管理が追いつかない事態になってしまいました。これがM&Aに踏み切るチャンスだと、日本M&Aセンターに相談しました。

——どうして学研ココファンホールディングス(以下、学研ココファン)をM&Aの相手に選ばれたのですか？



実験的に農場を設立(狭山ヶ丘ケアファーマーズ)



ケアファームで子どもたちと交流する入居者たち



イギリスのデブデンケアファームを視察

がむしゃらに走り続けた
経営者の「その先」を考えて

——24歳で独立して岐阜県多治見市と愛知県名古屋に出店、その後は日本人パティシエとして初めて海外展開を果たし、B to B事業も手掛けていた柴田さん。事業を拡大していく中で、譲渡を考えたきっかけはなんだったのでしょうか？

小さな洋菓子店から始まった当社ですが、販路を広げ海外展開も進めるなかで、パティシエとしての仕事以外に、人事、労務、経理、総務といった管理業務が増えていきました。加えて働き方改革も始まり、いよいよ自分だけで全てを管理するのは難しくなるのではないかと、そんな不安を抱えるようになりました。本来なら、私はブランドのためにクリエイティブな仕事をすべきなのに、そこに時間を割けなくなっている。睡眠時間は2時間になり、それでも自分の納得のいく結果が出せない状態になってきて、誰か一緒に経営を担ってくれる仲間がほしいと思ったんです。

——M & Aに不安はありませんでしたか？

新型コロナが流行する前に、証券会社から会社を買わないかと提案を受けた経験があったのと、海外ではジョイントベンチャーをつくり、将来は

会社の運営を任せ、 商品開発やプロモーションなど クリエイティブな仕事に専念

CASE
2

譲渡後の柴田さん

オー・デリス・ドウ・シバタのオーナーから、同社取締役 兼 エグゼクティブシェフへ

譲渡企業 株式会社オー・デリス・ドウ・シバタ

↓
譲受け企業 中日本氷糖株式会社



柴田さんのクリエイティブティが光るケーキ。一つひとつがアートのような

M & Aを視野に入れていたので、M & Aについては勉強をしていました。欧米ではM & Aは一般的ですし、不安は全くありませんでした。24歳で独立して以来、人生そのものを注ぎ込んでがむしゃらに走り続けてきたので、仕事以外の時間がほしいと思ったことも大きかったですね。そんな時、知り合いの経営者が日本M & Aセンターの仲介で譲渡したという話を聞き、私も相談することになりました。

——管理業務をサポートしてくれる会社を探し、中日本氷糖を選ばれたのですね。

はい。2022年8月にトップ面談を行い、12月に成約に至りました。

ただ、12月以降の製菓業界はクリスマス、バレンタインデー、ホワイトデーと繁忙期なので、それが落ち着いて今ようやく具体的に動き出したところですよ。まずは管理業務を担う人材を増やし、2、3年かけて組織をつくり、福利厚生をしっかりした店を目指します。



軒先には提灯。和のテイストが海外のお客様からも喜ばれているそう(名古屋店)

株式会社オー・デリス・ドウ・シバタ
取締役 Executive chef

柴田 武さん
Takeshi Shibata



従業員にも「労働環境を良くするために、中日本氷糖に入ってもらって会社を強くするよ」と伝えました。家族には今回の決断をする前からM & Aについて話していたので、大きな反対もなく受け入れてもらいました。

——私の仕事自体はまだ大きく変わっていません。これまでずっと働いてきたので、なかなか休もうと思っても難しいのですが(笑)、自分の時間もつくりつつ、思うようにできていなかった商品開発やプロモーションに力を入れていくつもりです。

——製菓業界では同じような悩みを抱える経営者が多いそうですね。
ケーキ屋やパン屋は今、本当に疲弊しています。私が業界に入ったころは休みなど関係なしに働いて、技術を磨き、お客様にうれしいものを食べてもらいたいと必死でした。職人の世界です。でも時代は大きく変わりました。働き方改革によって、昔と同じように働いたり教えたりすることが難しくなっている中で、M & Aに対する注目度も高まっています。今後は増えていくと思いますよ。

——最後に、目指す未来を教えてください。

30年後も「シェ・シバタ」というブランドを残したいというのが親会社の思いで、私もそう思っています。そのためには、まずは時代に合わせて仕事内

容を変化させていく必要があります。

また、ここまでビジネスが大きく成長した背景にお土産事業がある一方で、それを下支えしているのが生ケーキの存在です。手間はかかるしロスが多く利益も低いですが、お客様がパティスリーに対して一番求めているのが生ケーキで、店の顔でありブランドです。生ケーキをお客様に喜んでもらうことでブランドが支持され、全体の売上げ向上にもつながっていくので本当に大切です。私は、「シェ・シバタ」のブランドを守るべく、今後は安心した環境の中でクリエイティブな分野に思う存分、注力していきたいですね。



2021年にリニューアルした名古屋店。日本料理店や鰻屋をイメージしたこだわりの店舗

CASE

3

日本一を目指すために 起業後3年足らずで USEN-NEXT GROUPに ジョイン!

譲渡後の牧本さん

引き続き、バーチャルレストランの代表取締役社長を務め、2023年8月15日にWannaEatに社名変更。会社は急成長中

譲渡企業 株式会社バーチャルレストラン



譲受け企業 株式会社USEN-NEXT HOLDINGS

WannaEat株式会社
代表取締役社長

牧本天増さん

Tenzou Makimoto

契約件数はM&A前の20倍
上場企業の信用力は絶大

—— 大学2年の時に、ブームだったタピオカ店の経営で最高月商1200万、営業利益率50%以上の利益を上げ、次に立ち上げた会社が株式会社バーチャルレストラン（現WannaEat株式会社）ですね。このバーチャルレストランとはどんな事業なのでしょう？

バーチャルレストランは、デリバリー（配達）に適したメニューを開発して飲食店に提供し、運用を一緒にやっていくフランチャイズに近いサービスです。コロナ禍でタピオカ店もデリバリー比率が増えていましたし、飲食店にはデリバリーに合う商材が少なく、その運用ノウハウもあまりないと気づいたことから、デリバリーに合うメニューの提供と運用を事業にすれば需要があると考えました。これが強烈にヒットしていったのです。

—— 2期目にはすでに営業利益2.8億円だったそうですね。そこから1年も経たずに会社を譲渡したのはなぜですか？

確かに利益は出ていましたが、私はこの事業をハイスピードで拡大して日本一にしたいなと思っていました。そのため、必要なのは圧倒的な営業力でした。当時、当社の営業は5、6人だけ。その時点でも採用やマネジメントで手い

っぱいになっているのに、ここから数百人の営業を雇って育てるとなったらどれだけ時間がかかるのか。悩み行き着いたのが大手のリースを借りることで、成長のためのM&Aでした。日本M&Aセンターに相談し、数十社の候補企業から数社との面談を経て、高い営業力を持ち、飲食店の顧客基盤もあったUSEN-NEXT GROUPにジョインすることになりました。トップ面談は5月20日で、私は5月30日が誕生日だったのですが、USEN-NEXT HOLDINGSの宇野社長は私の誕生日に合わせて意向表明を出してくれました。上場企業でこのスピード感はすごいなと思いましたね。

—— M&A後も社長を続投されていますね。効果は実感されましたか？

事業面でのプラスはすごかったです。2022年9月に成約し、3カ月目ぐらいに新たな体制で事業が動き出すと、USEN-NEXT GROUPのリースの恐らく5%ぐらいが動いただけなのに一気に結果が出始めました。1年が経ち、契約件数は譲渡前の15〜20倍、月10件程度だった新規契約件数は月100件以上に増えました。USEN-NEXT GROUPの顧客基盤と信用力は絶大で、有名ブランドもすぐ話を聞いてくれます。自分たちでは4、5年かかったでしょうから、この選択は間違いありませんでした。現在、8

割が自社ブランドでその数は110以上、加盟店舗は1000拠点。1店舗で複数ブランドを扱えるので、デリバリープラットフォーム上だけでも、まもなく6000店舗を超える勢いです。—— 具体的にどんな未来を描いていますか？

M&A後の新たな取り組みの一つとして、8月15日に社名を「WannaEat株式会社」に変更しました。世界のグルメや地方の名店、話題のスイーツなどのフードブランドを全国どこにいても楽しむことができる「食のセレクトショップ『WannaEat』」としてブランド展開し、一般の消費者の方々への認知拡大を目指します。

また、それらのフードブランドを全国で販売するための企業向け商品も、新たにフードライセンスシェアリングサービス「フーシェア」として刷新し、デリバリーでの販売だけでなく、イ

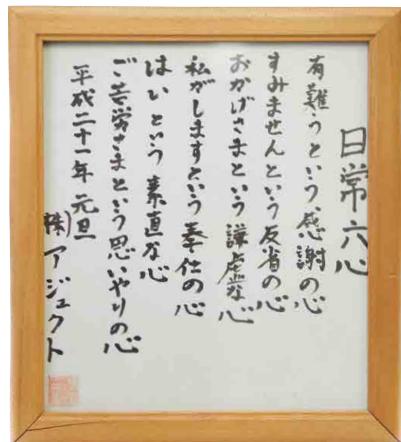
トインやテイクアウトなどでも販売しやすくなりました。トレンドやエリアに合わせて複数のブランドを導入し、入れ替えも自由な特徴は変わりません。この取り組みを拡大させ、ブランドや加盟店を増やしていくことで、最終的には「食のインフラ」を作りたいです。基準は2万拠点。加盟店が2万になれば、新しい食のインフラが日本で実現できると考えています。新規ブランドを一気に2万拠点に展開し、世の中に届けられれば、流行も作れるはずですよ。

一方、実現のためにはUSEN-NEXT GROUPの力が必要です。グループ各社の営業社員がWannaEatの商材を扱いたいと思えるものにブラッシュアップしていかなければいけません。

—— 最後に、M&Aを検討している方々へアドバイスはありますか？

当時、M&Aを迷っていた時に、言われて響いた言葉があります。「一番伸びている時が一番魅力的な時。一番伸びている時だから、相手も興味をもってくれるんです」。日本M&Aセンター担当者の渡邊智博さんが私に話してくれました。まさにその通りで、自分が自分の会社をすごいと思う、言っているなら、相手もいいと思うに決まっています。ですから、タイミングはとても重要だと思いますね。





本から変えなければ未来はないという結論に至ったのです。

——どう変えようと思われたのですか？

「運ぶだけ」ではなく、「お客様の荷物をつくる」。つまり、メーカーなど企業の物流部門の運営管理を一手に引き受ける、「3PL（サード・パーティー・ロジスティクス）」と呼ばれるビジネスモデルへの進出です。ただ、当社のような会社が自力で取り組めば、信頼を得るまでに10年はかかります。これがM & Aに至るきっかけでした。

日本M & Aセンターに譲渡の相談を

すると、北海道から沖縄まで100社くらい手が挙がり、最終的にタッグを組ませていただいたのが、3PLに高い実績を持つシーエルです。シーエルは本拠地が九州で、関東での輸送力強化を考えていたので、両社の「やりたいこと」「欲しいもの」がマッチしました。

——社長を続けられていますが、シーエルグループに入られてからはいかがですか？

正直、想定を遥かに超える展開に驚いています。今はシーエルのスピード感に振り落とされないよう必死ですね。譲渡前の当社は従業員数約60名で保有トラック50台。それがたった2年で130名、118台に増えています。新たな仕事も2件いただきました。最初は譲渡から3ヵ月後の2021年年末に連絡をいただき、大手ドラッグストアの倉庫が神奈川県にあるので、周辺30店への店舗配送をお願いされました。こちらはすぐに相模原に営業所を立ち上げ、従業員を募集し、最初の2ヵ月は私も近所のビジネスホテルに寝泊まりして準備しました。2022年4月から稼働し軌道に乗せると、年明け2023年1月には別のドラッグチェーンの千葉での店舗配送の話もいただき、今度は成田の近くに営業所を設けてこの4月から動き始めています。どちらもシーエルが関東エリアで

温めていた事業だったようです。

——まさに足りないピースを補い合った結果ですね。

グループに入っての変化は他にもいろいろありますが、中でも驚いたのは金融機関からの連絡です。M & Aの直後から、お付き合いしていた銀行はもちろん、他からも「融資はいかがですか？」と連絡がきました。それも、今まで見たこともない金額の大きさと低金利なんです。大きなグループの傘下に入るとこういうメリットもあるのかと思いました(笑)

ほかにも本社のある埼玉県戸田市はベッドタウン化が進んで駐車スペースの確保が難しくなっていたので、これを機に思い切って大宮の周辺にも営業



トラック保有台数も50台から118台へ

所を置くことにして募集をかけると、応募者が殺到。そこでの仕事もかなり順調に回り始めています。シーエルは関東圏での事業をまだまだ伸ばしていくとされているので、私たちもその大きなうねりに乗っていきけるよう必死に頑張っているところです。

——最後に、青木さんが目指す未来を教えてください。

会社の規模がここまで大きくなったことで、グループとしてか当社ではわかりませんが、上場を目指したいと考えようになりました。一方でともと80歳でのリタイアを考えていたのであと8年。その頃に同じ考えでいるかはわかりませんが、妻にも苦勞をかけたので、いずれは家族でゆっくりしたいですね。



株式会社アジェクト
取締役社長
青木浩二さん
Koji Aoki

CASE
4

業界の変化に対応すべく 優良企業のグループ会社となり、 社長を続けながら2倍に成長

譲渡後の青木さん
アジェクト代表取締役を継続
後、現在は同社取締役社長に

譲渡企業 株式会社アジェクト
↓
譲受け企業 株式会社シーエル

ビジネスモデルを根本から変えなければ未来はない

——青木さんは25歳の時にたった一人で運送業をスタートされました。今回40歳にして会社を譲渡することにした背景から教えてください。

端的に言えば、「頼まれた物を運ぶだけ」の運送業は、近い将来立ち行かなくなると考えたからです。譲渡したのは2021年ですが、そこまでのいろいろな経験をしました。創業当初は飛び込みでお客様を見つけては一人で荷物を運んでいました。その後、上場企業から定期的に仕事をいただけるようになり事業が軌道に乗りはじめるのと、増やしたトラックをどんどん回そうと目先の利益を追いかけるようになります。その結果、労務管理が疎かになり、残業代のことでも労基署からお叱りを受けたこともありました。

一方で事業は順調で、大手宅配便会社から仕事をいただくようになるなど、ますます仕事は増えていきました。そのぶん残業も増え、今度はきちんと給料は払っていたものの、運輸局の監査の結果、過剰労働で車両の半数を一定期間止められてしまいました。この出来事を受け、「頼まれた荷物を運ぶだけ」の事業をどんなに頑張ってもまた同じことの繰り返しになる。従業員や家族のためにも、ビジネスモデルを根

従業員の気持ちもくみ取り
75歳でリタイアを考え始めた

小口さんは日本のカーコーティングのバイオニアで、約40年前にカービューティープロを創業されました。業績も安定しているなか、会社の譲渡を考えたのはなぜでしょう？

5年ほど前、75歳になるしそろそろかなと(笑)。息子はいるんです。ただ、会社にも10年ほどいましたが、親子が仕事を一緒にするのはつくづく難しいですね。従業員たちも、社長に何かあったらどうなるのかと心配しているだろうと思いついて譲渡を考え始め、手を挙げてくれた数社の中から、社長が業界に精通していて上場もしているとの理由で現在の会社に譲ることにしたんです。

譲渡後はフィリピンに移住されたそうですね。

フィリピンを選んだ理由はざっくり言うと3つ。まず、最初に行った会社の社員旅行でフィリピンが大好きになった。30年以上前ですが、人がとても温かくて親切で、冬の寒さとも無縁だったので、その後は何度もフィリピンに行きました。また、私は40歳のときに「東京城南ロータリークラブ」のメンバーになりまして、マニラで知り合った現地のロータリークラブの名称が「マカティサウスII城南」といって我々と同じ名前だったのです。それを知っ



フィリピンでの友人たちと

た向こうのメンバーから姉妹クラブの提案を受け、そこから付き合いが始まりました。向こうのロータリークラブは、コングロマリット企業のオーナーなど、日本とは桁違いの企業規模のメンバーばかり。みんな人生をとにかく楽しんでいて、ゴルフや旅行はもちろん、誘いあつて食事をするなど、本当に仲良くさせてもらっているんです。

ただ、それでも移住までは…と思います。

そうですね。確かに以前は私も完全な移住までは考えていませんでした。ただ、10年前に妻を亡くしまして。その後、一人で都心のタワーマンション

譲渡後にフィリピンに移住し、 現地ロータリークラブの 会長にも就任して人生を謳歌

CASE
5

譲渡後の小口さん

カービューティープロのオーナーからリタイア後に海外移住

譲渡企業 株式会社カービューティープロ

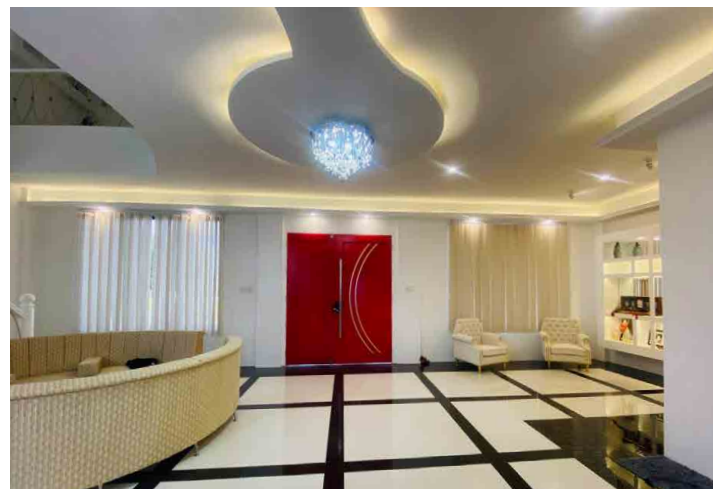
譲受け企業 非公開

に住みましたが、窓から眺める景色を堪能したのも最初だけで寂しくてね。その上、自分では掃除や洗濯もできないから、程なくフィリピン人のハウスキーパーにきてもらうことにしました。ちょうどM&Aを考え始めた頃です。それで、もし会社を譲渡できたら、独り身だし、日本の税制にもうんざりしていたし、向こうに友人もたくさんいるのでフィリピンで余生を送ろうと決めたんです。その後、そのハウスキーパーとは結婚して一緒にフィリピンで暮らしています(笑)。

フィリピンでの暮らしはいかがですか。

フィリピンに、貧しい、汚い、危険というイメージをもつ方もいるかもしれませんが、貧富の差が大きいぶんハイソサエティーの世界があり、そこでは日本以上にセキュリティもしっかりしています。私はロータリーをきっかけにその世界に入れたので、友人はそうした人たちがほとんどです。

加えて、私は外国人でありながらこの9月に現地のロータリーの会長になり、就任式には現地の皆さん250人と、日本からも



小口さんのフィリピンの自宅リビング



自宅エントランスにはらせん階段



現地ロータリークラブの仲間とのひと時

25人ぐらいがお祝いに駆けつけてくれました。その後、私の80歳の誕生日パーティーまで盛大に開いてくれて、かなり盛り上がりました。

M&Aの前と後では、何が変わりましたか？

やはり、肩の荷が下りたというのが本音です。会社は小さいもののFC店舗が500ありましたので、会社が傾いたらみんなを路頭に迷わせてしまいます。責任は重大でした。私は昔からリズムとタイミングを大切にしていた、何をやるにもその2つを軸に生きてきました。M&Aはまさにその一つ

で、乗り遅れていたなら80歳の今も寝付けない夜があったと思います。

現在、フィリピンの家にはハウスキーパーが2人とドライバーもいます。一人当たり月2万円ぐらいで雇えるんです。さらに看護師のレベルも高く、雇うことも可能なので、健康面でも安心して過ごせています。

こうして楽しい仲間と笑い合い、穏やかに過ごす日々を送れるようになったのは本当にM&Aのおかげ。もしもM&A後の暮らしをどうしようかなと考えている人がいれば、ぜひフィリピンにいらつしやいと言いたいですね(笑)

社長への ビタミン!

Vitamin for Owners! VOL.2

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コーナー。今回はサッカーの元日本代表監督であり、現在はFC今治の運営会社会長として地方創生にも取り組む岡田武史さんです。

「世界と戦う日本代表監督」が挑んだ、 「FC今治」でのサッカーと地方創生

今回の有識者
岡田武史
株式会社今治、夢スポーツ代表取締役会長

「世界と戦う監督」から「今治」へ。
その転換理由は何かあったのでしょうか。

私はサッカーの指導者として、日本人が世界で勝つにはどうすればいいかをずっと考えてきました。Jリーグがスタートした当時、外国人監督から、「日本人は言われたことはしっかりやるが、自分で判断できない」と、よく言われました。確かにそれまでの日本はハウツーばかりを教えていたので、そこからは、もっと選手に自由を与え、自分で判断させるような指導に変更したんです。ところが、まだまだ十分ではなかったと思い知らされたのが、2014年のW杯です。ザッケローニ監督率いる日本代表は素晴らしいチームでした。ところが、コートジボワールとの初戦、先制したにもかかわらず、後半同点にされるとガタガタと崩れて敗戦。自力で試合を立て直すことはできませんでした。世界とのこの違いはなんだろうと考えていると、ある時、

スペイン人コーチが、「スペインでは16歳までにサッカーの原則を教え、そこからは自分たちで自由に考えるよう指導している」と言うんです。私たちは、原則を教える前から自由を与えていた。全く逆のことをしていたんです。

私は、いいと思ったらすぐにやってみたくなる性格で、とにかくこの方法を実験したくなりました。それで、まわりに声をかけたのです。すぐにJリーグ3チームが全権を任せると言ってくれましたが、それはすなわち今までのやり方を否定することにもなる。やはり1から構築しようと、思いあたったのが今治でした。今治にはアマチュアサッカーチームのオーナーをしている先輩がおり、話してみると「面白い!」と即答してくれました。

それで、FC今治のオーナーになった。ただ、そこには条件がありました…。

株式を51%購入して経営責任ももつてくれとのことでした。わからないことばかりでしたが、とにかく日本が世界で勝つために、今治で何をすべきかを考えました。

まずサッカーについては、「主体的にプレーできる自立した選手と自律したチームを育てることを目的としたサッカー指導の方法論」である、岡田メソッドを考案。FC今治をはじめとする地元の少年団やジュニアユース、高校サッカーなどで活用してもらい、共にサッカーの底上げを図ろうと、各指導者全員に会って、「私たちが無償で教えます。一緒に日本一質の高い育成ピラミッドの今治モデルを作りましょう」と呼び掛けしました。

しかし、実際に今治に住んでみてわかったのが、町の中心部は更地が目立ち、商店街は昼間でも誰も歩いておらず、人口減少が止まらないという現実。FC

サッカー強化のために地方創生ですか?

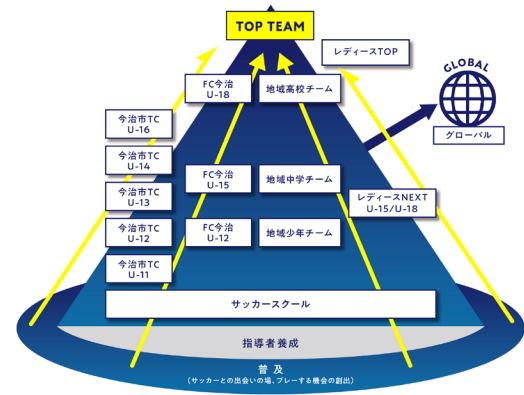
2014年、会社は私を含め6人で始まりました。まずは、試合を見に来てもらうために車にポスターを貼って街中を走り、駅前ではビラ配り。2年ほど死に物狂いで動きまわりましたが、何をやってもうまくいきませんでした。いろいろ悩んで、ある時、みんなに「今治の友だちいるか?」と聞いたたら、「誰もいない」と言うのです。私たちはずっと地元に入り込んだ活動をしていなかった。そこで、まずは友だちづくりや孫の手活動からだと思い、「おじいちゃん、おばあちゃん、困ったことがあれば何でも言ってください」と、声をかけ始めました。重いものを動かしたり、木を切ったり…、私も何度も手伝いに行きました。他にも、全国の学生を集めたワークショッパや野外体験教育など、考えられることは全てやりました。そうするうちに、どうも本気らしいと思ってもらえたのか、「今度一回行ったらわ」と、何かが動き始めたんです。

地方創生の具体的なイメージはありますか?

私が描いたのは、今治全体で日本一質の高いサッカーの長期一貫指導を行い、サッカーを通じたコミュニティーで今治を活気に満ちた街にすることです。そのために、ショッピングセンターやレストランが一緒になった複合型のスマートス



学生対象のワークショップで参加者にアドバイス



今治が成功するためには地方創生にも取り組まなければならないのではないかと、思っていたんです。今治モデルがうまく機能して、その頂点のFC今治が面白いサッカーをして強くなったら、全国やアジアから今治でサッカーをやりたいという若者や子どもたちが集まってくるのではと考えました。

岡田武史
Takeshi Okada

早稲田大学政治経済学部卒業後、古河電気工業株式会社に入社。2度のW杯の指揮を執り南アフリカ大会ではチームをベスト16に導く。Jリーグや中国リーグでも監督を歴任した。現在はFC今治の運営会社会長として「次世代のため、物の豊かさより心の豊かさを大切にする社会創りに貢献する。」を企業理念として、サッカー事業だけでなく環境教育事業や学校法人の運営などさまざまな分野で活動している。

都会の若い人たちがまでもが共感する、地方創生の新しいビジネスモデルですね。当社の企業理念は、「次世代のため、物の豊かさより心の豊かさを大切にする」。

この計画を進める中では、特に資金面など困難なことが数えきれないほどありました。しかし、あのラスベガスだって元々は砂漠だったわけですから。『だったら私にもできるはずだ!』と自分を奮い立たせ、東京の若手経営者などに会ってはこの構想にかける想いを話してまわると驚くほど賛同してくれて、徐々に盛り上がりを見せ、とうとう2023年1月、総工費42億円の「今治里山スタジアム」の完成に漕ぎ着けました。

私たちが描いたのは、今治全体で日本一質の高いサッカーの長期一貫指導を行い、サッカーを通じたコミュニティーで今治を活気に満ちた街にすることです。そのために、ショッピングセンターやレストランが一緒になった複合型のスマートス



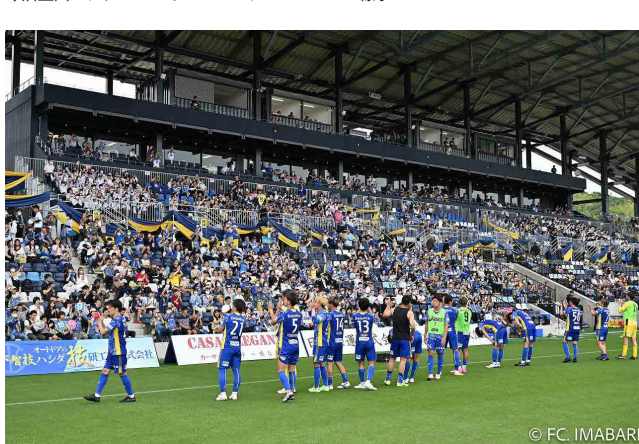
熱い声援を送るファン・サポーターの皆さん



今治里山スタジアムのオープニングセレモニーの様子



スッキリしたモダンなデザインの今治里山スタジアム正面玄関



試合終了後、ファン・サポーターの皆さんに挨拶をする選手たち



2023年1月に竣工した今治里山スタジアム

社会創りに貢献する。」で、心の豊かさとは「目に見えない信頼、共感」です。そういうものにこそ、経済を回す力があると私は思っています。

これからますますAIが発達すると、人々はAIの言う通りに生きるようになります。例えば、家にあるAIスピーカーに毎日話しかけていたら、AIが自分のことを自分より理解するようになる。「AとB、どっちと結婚したい？」と聞くと、「Aとは3年以内に別れる確率68%、Bなら10年もつ確率80%」。そうなる人間はクルマの運転でナビに従うように、AIに従って失敗のない人生を選ぶようになる。でも、人間の幸せには、失敗から学び、そこから這い上がっていくことで成長し、誰かと助け合うことで生まれる絆も必要です。それを提供できるのが、スポーツや文化だと思うのです。

今治里山スタジアムは、FC今治を取り巻く皆さんで共に作り成長させ続ける、皆さんの心の拠り所となる交流の場

「勝つ」という目標のために、
相手を受け入れ認め合うと、
チームワークが生まれてくるんです。
これは会社組織も同じですよ。



所です。スタジアムの土手にはブドウを植えました。その木を育て、いずれはワインを作って提供したい。障がい者支援施設やドッグラン、畑やカフェも設け、まさに人々を癒す里山のような共助のインフラを作りたい。妄想家の私は、もし、これをJリーグ60チームと50のBリーグが各本拠地を取り組んだなら、どんなことが起こるだろうと考えるわけです。今治から日本が変わるかもしれないと。

——会社経営とサッカー指導での共通点
はありますか？

私は最初、経営とサッカーの組織作りは全然違うと思っていました。サッカー

は契約社会で、仕事が期待値に及ばなければ選ばれない世界です。しかし、経営者になり3、4年目でわかってきたのは、一つの目標に向かって全員が効率的に力を合わせることで、個人の成長がチームの成長につながることで、そして人のマネジメントが重要という意味でも、経営はサッカー指導と同じだということです。

2022年、今治には約2100人が移住し、ある雑誌のアンケートでは「住みたい田舎」として日本一に選ばれたそうです。その背景にあったのがSNSで、今治の良さを住民自らが発信していたのです。地方創生とは、このように住んでいる人たちが自分の町に誇りをもつことから始まると思うのです。

企業経営も同じです。従業員が生き生きと働いていたらビジネスも良い方向へ進んでいく。経営経験のない私が6人で始めた会社が、8年経った今、グループで100人を超えたのも、企業理念に共感してくれた仲間と理念に徹してきた結果だと思っています。

——人を育てるという意味ではどうでしょう？

監督として選手と接するとき、私は彼らの存在を認めることを一番大事にしていました。「この前のシュート素晴らしかったな、あれを忘れるなよ」と声をかけると、選手の表情がパツと明るくなる。チームワークも同じで、存在を認め合う

ことが大事です。仲良くする、ということではありません。全員が仲良しなんて今まで1回もありません。「勝つ」という目標のために、相手を受け入れ認め合うと、チームワークが生まれてくるんです。これは会社組織も同じですよ。

私はよく非日常を作るようにしていて、チームでキャンプをしたりします。たき火を囲んでいると、「オレさ、昔…」と違う一面が知れたり、「震災の時に東北の事務所について、僕だけ生き残ったんです」ってぼろっと話してくれたりするんです。普段知ることのない人となりに触れると、互いにグッと距離が縮まり、わかり合える。そういう機会を作ること、一体感が生まれ、少しずつ結果が出るのです。

——最後に、全国の中小企業経営者の皆さんにエールをお願いします。

地方には自然というアセットと、それを使いこなすノウハウが生きています。東日本大震災で孤立した村に4日ほどしてやっと食料などが運ばれたとき、高齢者の皆さんが、山から水を引き、竹を割り、火を起こし、風呂に入り、海の幸や山の幸で食事をされていたそうです。東京では考えられません。

地方には、住んでいる皆さんでさえ気づいていないような、さまざまなポテンシャルがあります。自分の町に誇りと自信をもって、チャレンジを続けてほしいですね。

支社長が語る東海地域への想い

将来に不安を抱えている 皆さんの力になりたい

中部支社長 兼
金融法人部 部長
谷川 佑介
Yusuke Tanigawa



京都市出身。2005年に京都中央信用金庫に入庫。2013年に日本M&Aセンターに入社。主に金融機関のお客様を中心に事業承継や成長戦略に悩む譲渡企業のアドバイザーとして数多くの友好的資本提携の成約に従事。2022年4月名古屋支社長(現 中部支社長)に就任。

日本M&Aセンターの中部支社は、2023年4月に名古屋支社から名称を変更し、東海地域の経営者の皆様を金融機関や会計事務所と連携して支援しています。中でも私たちの営業エリアの中心である愛知県、岐阜県、三重県にはそれぞれ特色があります。愛知県はいわずと知れたトヨタ自動車の地盤であり、自動車産業が盛んな地域です。三重県は地の利を生かした海産物、農産物が豊かで、加えて伊勢神宮もあることから観光業も盛んな地域です。岐阜県は伝統産業(例えば多治見の陶磁器、関の刃物など)を中心とした製造業が盛んです。また東海地域の中小企業の経営者の皆様はBtoBビジネスをされている方が多く、後継者不在に加えて、採用や教育など人材マネジメントに悩

まれているケースが多いように感じます。さらに、自動車関連の企業も多いため、自動車が電動化へと向かう中で、将来への不安を感じている経営者の方々も多くいらっしゃいます。

私たちが目指すのは、そうした経営者の皆様の将来の悩み「事業承継問題」「会社の成長戦略」をM&Aを通じて解決していく存在です。一社でも多くの皆様の力になりたい。そのためには金融機関や会計事務所の皆様との連携が不可欠です。提携先の皆様から信頼を得ることは一朝一夕でできることではなく、日々の積み重ねが大切だと思っています。立ち居振る舞いや素早いレスポンスなど、常に求められている以上のことを提供できるよう、中部支社一丸となって取り組んでいます。

私は中部支社を「家族のような職場」にしたいと考えています。「温かさや明るさ」「分け隔てない自然なコミュニケーション」「必要に応じた厳しさ」というように子どもを育てるのと同じように人材育成をする。これが地方拠点の大きな成長に繋がると信じています。こうした考えに基づき、オフィスも2022年9月にリニューアルし、フリーアドレス制としました。

中部支社は2023年で開設10周年を迎えます。お客様、提携先の皆様の温かいご支援への感謝を伝える1年にしたく、秋には10周年記念セミナーも

開催予定です。

名古屋駅はリニア中央新幹線の開通が予定されています。品川と名古屋が約40分で行き来できるとあり、相当な経済効果が見込まれ、地域活性化の起爆剤になると考えています。県外からの企業も入ってきて競争が激化する中で、私たちは地元企業をどう活性化していくのかを経営者の皆様と一緒に考えていきたいと思っています。



1. 中部支社が入る大名古屋ビルヂング 2. リニューアルしたオフィスはコミュニケーションがとりやすいレイアウトに 3. 子育てしながら活躍する女性社員もいます 4. フリーアドレス制で出社した際にどこに座るかを決めています

綱引き大会で優勝!



オフィスの入る大名古屋ビルヂング主催で行われたテナント対抗の綱引き大会で、中部支社のメンバーが優勝! チームワークがこんなところでも培われています。

DATA

愛知県名古屋市中村区名駅
3-28-12 大名古屋ビルヂ
ング18階 JR名古屋駅「桜
通口」徒歩3分
TEL: 052-533-3380 (代)
(平日 9:00 ~ 17:30)



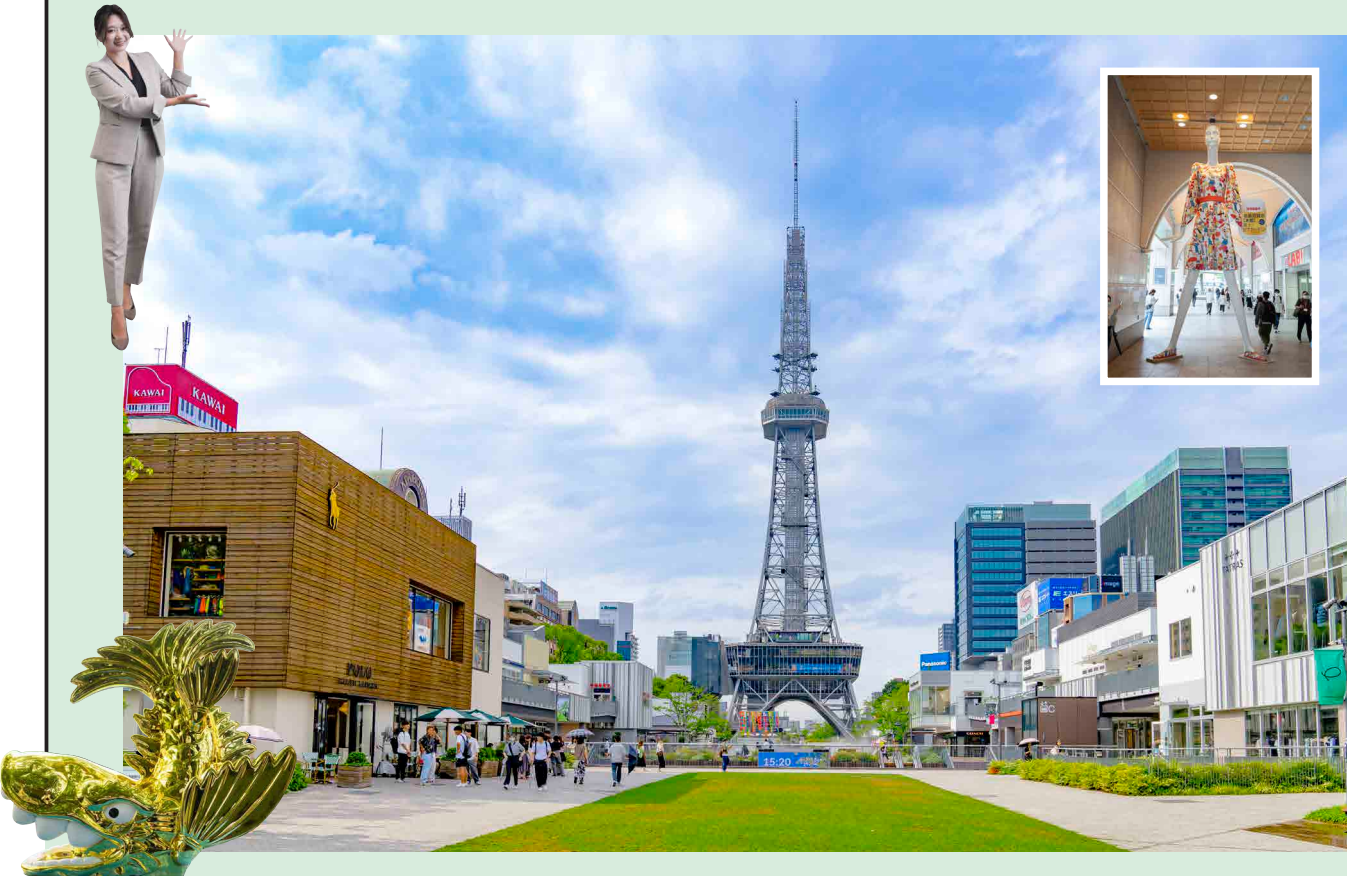
開設10周年 東海地域の発展を目指す

日本M&Aセンター

中部支社

2023年4月に名古屋支社から名称を変更した中部支社。
東海地域の営業拠点としての存在感を増すべく、
日々活動しています。





地元企業のオーナーの皆様に 頼られる存在を目指しています

私は会計事務所からのご紹介で、後継者に関する悩みを抱える地元企業のM&A成約を支援しています。譲渡するオーナーにとってM&Aは一生に一度のお話のため、M&Aを決断するまでにさまざまな不安や精神的なプレッシャーを抱えられます。しかも、秘密性が高いため、周りに相談もできないことが多いです。そうしたときに頼っていただけるように、どのような対応がオーナーに喜んでいただけるかを常に考えて行動しています。

中部支社は私をはじめ、東海地域の出身者が多いので、「廃業してしまう会社を減らしたい、もっと経済を発展させたい」という地元愛を強く持ったメンバーが揃っています。今後は後輩を育ててチームとして、より多くの地元企業の力になりたいと思っています。



コンサルタント戦略営業部
シニアチーフ
古市 光
Hikaru Furuichi

2018年4月に新卒入社。名古屋市出身。西日本支社を経て、2020年より中部支社。会計事務所との提携を担当し、後輩育成に努めている。妻と1歳になる娘と過ごす時間が何よりの楽しみ。

支社を引っ張る2人のコンサルタントを直撃!

中部支社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。

技術力のある中小企業の成長を M&Aを通じて応援します

私は東海地域の金融機関と一緒に、譲渡のご相談や成長のために譲渡を考えている企業を訪問し、M&Aのご提案をしています。この地域は、トヨタ自動車や筆頭に製造業が多く、後継者不在のご相談に加えて、最近是不透明な環境下で先行きを不安に感じてご相談いただくことも多くなっています。

前職は機械を扱う専門商社で多くの中小企業と関わりがあり、技術力のある中小企業の成長をより応援したいと、この業界に飛び込みました。そんな背景もあって、今、いろいろな業種のオーナーと出会えて、真剣に仕事に向き合っている方々や皆様の人生にM&Aを通じて携われることができ、さらに成約後に感謝の言葉をかけていただけることに、やりがいを感じています。これからも金融機関の皆様と一緒に、東海地域の製造業はもちろん、あらゆる業種のお客様の成長を支援していきたいです。



金融法人部
シニアチーフ
安島 峻平
Shumppei Ajima

2019年入社。前職は鉄鋼や機械の専門商社で、その経験から製造業に強みを持つ。入社3年以内に獲得したアドバイザリー件数が全社1位。趣味は仕事とお酒。

日本列島の ほぼ真ん中! 子育てしやすい 街と評判です

名古屋は中部地方のモノづくり、商業の中心であり、各地へアクセスしやすいため、中部支社も拠点を置いています。名古屋駅周辺は商業施設や高層ビルが立ち並び、ビジネスパーソンや観光客で賑わう一方、15分ほど歩くと江戸時代に作られた土蔵や町家が残る地域もあり、歴史を感じられます。他県から名古屋へ移り住んだ社員からは「住みやすく子育てしやすい街」という声も。市は子育て支援に力を入れており、病院や公園も多く、博物館や美術館なども充実しているそう。街を歩いていても多くの公園があり、子どもたちが遊んでいる姿が見られました。リニア中央新幹線開業も控える名古屋、さらなる発展が期待できそうです。

名古屋城は外国人観光客に大人気!

三英傑と呼ばれる織田信長、豊臣秀吉、徳川家康はいずれも愛知県の出身。名古屋城とその周辺の城下町は徳川家康の命で築城し、今の名古屋の礎となっています。外国人観光客も多く、平日でも賑わっています。



DATA

JR名古屋駅からすぐ 愛知県名古屋市中村区椿町6-9エスカ地下街



支社の社員イチオシ 『みそかつ 双葉』

支社の社員おすすめの『みそかつ 双葉』。昔ながらのちょっと薄めのカリッと揚がったとんかつに、秘伝の味噌だれがたっぷり。甘みとコクがありながらも後味はスッキリ。ごはんもきやべつもモリモリ進みます。

まさにごった煮! 大須商店街

4つの通りに囲まれたエリアに1,200もの店が集まる大須商店街。世界各地の料理が味わえる飲食店はじめ、家電に古着、雑貨などなんでも揃います。このごちゃまぜな雰囲気名古屋ならではかもしれません。



「第11回 M&A バンクオブザイヤー」最高賞に北陸銀行を選出

日本M&Aセンターは、全国金融M&A研究会「第11回 M&A バンクオブザイヤー」において、最高賞「バンクオブザイヤー」に北陸銀行（富山県）を選出したことを発表しました。「M&A バンクオブザイヤー」は、

日本M&Aセンターと協業する地方銀行を対象に、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各賞を選出し、表彰する取り組みです。



バンクオブザイヤー		北陸銀行（富山県）		
地域貢献大賞	北海道・東北	北洋銀行（北海道）	海外 M&A 特別賞 ※新設	南都銀行（奈良県）
	関東	千葉興業銀行（千葉県）	PMI 特別賞 ※新設	栃木銀行（栃木県）
	北陸・甲信越	北陸銀行（富山県）	TOKYO PRO Market 特別賞 ※新設	山陰合同銀行（島根県）
	東海	大垣共立銀行（岐阜県）	バトonz特別賞 ※新設	広島銀行（広島県）
	近畿	滋賀銀行（滋賀県）	成長戦略支援特別賞 ※新設	百五銀行（三重県）
	中国・四国	広島銀行（広島県）	事業承継・M&A カンファレンス特別賞	プロクレア ホールディングス （青森県）
	九州・沖縄	沖縄銀行（沖縄県）		
ディールオブザイヤー	東日本	武蔵野銀行（埼玉県） （初）	バンカーオブザイヤー	プロクレア ホールディングス （青森県）
	西日本	肥後銀行（熊本県）		地域共創部 チーフプランナー 八木澤 昭 様
情報開発大賞		沖縄銀行（沖縄県） （初）		
特別賞	東日本	群馬銀行（群馬県） （初）		
	西日本	阿波銀行（徳島県）		

会計事務所向け新サービス 経営支援ポータル 「B CASS」の提供を開始

バトonzは、2023年6月より会計事務所の「顧問先の成長支援」と「顧問先の継続支援」を実現することを目的とした、経営支援ポータル「B CASS（ビーキャス）」の提供を開始しました。サービス提供開始から1週間で100事務所以上に導入が進んでいます。

「B CASS」とは？

会計事務所が顧問先にアカウントを発行するだけで、「M&A案件情報」や「補助金・助成金情報」などを提供できるサービスです。加えて、「顧問先情報・ニーズの管理」や「ニュースレター・アンケート配信」、「顧問先とのチャットコミュニケーション」などの機能を利用できます。
<https://batonz.jp/lp/bcass/>



B CASS
サービスサイト



**バトonz
カスタマーサクセスグループ リーダー
石神達也**

「B CASS」は顧問先の成長支援に寄与するシステムで、機能の充実性をご評価いただき日経新聞でもご紹介いただきました。ご興味がございましたらぜひお問い合わせください。

**会計事務所の皆様からのお問い合わせ先
0120-998-603**

サーチファンド・ジャパンが 2号ファンドを設立

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共同で設立した合弁会社サーチファンド・ジャパンは、2023年3月にサーチファンド形式で事業承継／M&A投資を行う2号ファンドを設立しました。

2号ファンドにおいては、すでに経営者候補（「サーチチャー」）による企業投資が実現したほか、藤井健氏と専任サーチチャー契約を締結しました。

▶ MAVITA
▶ AUTUMN 2023

日本M&Aセンターグループ **NEWS & TOPICS**

M&A を分かりやすく解説する全国1万人セミナー開催中

九州・関西エリアは5～9月に開催。多くの方にご参加いただきました



日本M&Aセンターは2023年5月より、全国で経営者・経営企画責任者向けのセミナーを開催しています。経営者の方はもちろん、ご家族の方など経営者を支えるすべての方が知っておくべき「M&A」について、事例を交えて分かりやすく紹介します。参加は無料です。情報収集にぜひご活用ください。

セミナー
お申込みはこちら



【今後の開催スケジュール】

北海道エリア	10/2	室蘭	10/11	旭川
	10/18	帯広	10/25	札幌
東北エリア	11/9	鶴岡	11/9	山形
	11/13	盛岡	11/14	一関
	11/16	八戸	11/17	青森
	11/20	郡山	11/27	横手
	11/28	秋田	12/1	仙台
東京エリア	10/23	池袋	10/24	新宿
	10/30	秋葉原	10/31	渋谷
中部エリア	11/20	名古屋	11/29	名古屋
中四国エリア	10/30	松江	11/7	広島
	11/10	岡山	11/13	愛媛
	11/28	米子	11/29	鳥取

十六FGと合併事業 「NOBUNAGAサクセッション」 を設立



NOBUNAGAサクセッション

日本M&Aセンターホールディングスは、2023年7月3日に十六フィナンシャルグループと合弁会社「NOBUNAGAサクセッション」を設立し、事業を開始しました。当社の経営承継に関するノウハウと十六フィナンシャルグループの経営基盤・ネットワークを融合し、地域企業の経営承継を支援することで地域経済の持続的成長に貢献していきます。



相談のお申し込み
はこちら



**専属コンサルタントが常駐！
「いがた経営相談窓口」を開設**

日本M&Aセンターは、2023年4月より新潟県や近隣エリアの経営者の皆様に向けて「いがた経営相談窓口」を開設しました。専属のコンサルタントが新潟県内に常駐し、皆様からのご相談にいつでも迅速に対応できる体制を整えます。専用のお問い合わせフォームからの相談予約も可能です。

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

お気軽にご相談ください

新潟専属
コンサルタント
マーケティング部
田村 充

神戸大学大学院 経営学研究科との 連携大学院に関する 協定締結

日本M&Aセンターホールディングスは、神戸大学大学院経営学研究科と2023年3月に連携大学院に関する協定を締結し、同年4月1日から同研究科に連携講座「M&A戦略設計講座」を設置しました。これに伴い、客員教授に当社代表取締役社長 三宅 卓、法務部長 横井 伸が就任しました。

地域を元気に！東北六祭りに協賛



青森ねぶた祭の協賛式



秋田竿燈まつりの協賛式

日本M&Aセンターは、2023年8月初旬に行われた東北六祭り（青森ねぶた祭、秋田竿燈まつり、盛岡さんさ踊り、山形花笠まつり、仙台七夕まつり、福島わらじまつり）に昨年に続き協賛しました。中小企業の後継者問題を解決する手段として

M&Aを活用し、一社でも多くの企業の存続と発展に貢献し、同時に地域を元気にしていきたい、という日本M&Aセンターの想いをより多くの人に知っていただくべく、これからも地域の活動を応援していきます。

「ネクストナビ」に新社長が就任

ネクストナビは、2023年6月29日に雨森良治が代表取締役社長に就任しました。同社は2016年8月に日本M&Aセンターホールディングスと青山財産ネットワークスによる合弁会社として設立し、事業承継や財産活用に関する総合コンサルティングを手がけています。これまで以上に皆様のご期待に応えるべく、さらに経営体制の強化を図ってまいります。



ネクストナビ 代表取締役社長
日本M&Aセンター 上席執行役員
成長戦略事業部長
雨森良治

「JPXプライム150指数」、 「JPX日経インデックス400」 の構成銘柄に選定

日本M&Aセンターホールディングスは、JPX 総研が算出する「JPXプライム150指数」の構成銘柄に選定されるとともに、JPX 総研および日本経済新聞社が共同で算出する「JPX日経インデックス400」の構成銘柄にも再選定されました。今後も多くの皆様のご期待に沿うべく、企業価値の向上に努めてまいります。

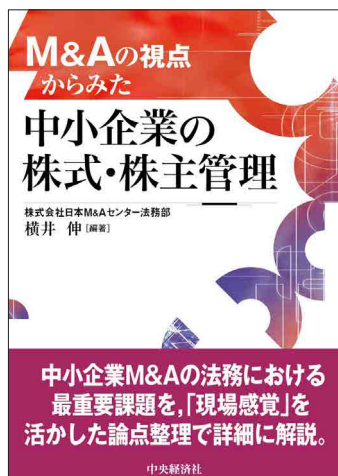
日本投資ファンド初の EXIT 案件 フジバンビ×JR九州 熊本でM&A成約式を開催

日本M&Aセンターホールディングスは、日本政策投資銀行と共同設立した日本投資ファンドが運営する日本投資ファンド第1号投資事業有限責任組合と、肥後ブリッジ投資事業有限責任組合が保有するフジバンビ(熊本県熊本市)の全株式を、九州旅客鉄道(JR九州)に譲渡しました。2023年6月30日に熊本市内のホテルでM&A成約式兼記者会見を開催し、多くのメディアに取材いただきました。



左からフジバンビ 代表取締役副社長 松本順次氏、JR九州 取締役常務執行役員 松下琢磨氏、フジバンビ 代表取締役社長 田中三正氏、肥後銀行 代表取締役頭取 笠原慶久氏、日本M&Aセンター 代表取締役社長 三宅 卓

Amazon.co.jp や書店にて好評発売中！



**M&Aの視点からみた
中小企業の株式・株主管理**
中小企業のM&Aの論点を法務の専門家が実務的観点から解説。

編著者 法務部 横井 伸
出版社 中央経済社
定価 4,840円(税込)



建設M&A
建設業界のM&Aを巡る背景や意図、今後の動向がわかる一冊。

著者 日本M&Aセンター、
日経コンストラクション
出版社 日経BP 定価 2,530円(税込)



伸びる企業の買収戦略
テーマは「企業買収」。実際に自社を成長させた15社の「買収戦略」を収録。

著者 事業法人部
出版社 ダイアモンド社
定価 1,980円(税込)

新刊3冊発売！
多彩な切り口で経営戦略を解説
日本M&Aセンターから3冊、新刊書籍を発売しました。

バスケットで日本を元気に！ 日本バスケットボール協会に 寄附金贈呈



左からJBA コーディネーティングスーパーバイザー 浜武恭生氏、当社取締役 竹内直樹、JBA理事で当社社外取締役 竹内美奈子

日本M&Aセンターホールディングスは、日本バスケットボール協会の「バスケットで日本を元気に！」プロジェクトに協賛し、総額200万円を寄附しました。寄附金は「FIBA バスケットボールワールドカップ2023」において、離島の子どもたちを招待する試合観戦ツアーに役立てられました。今後もスポーツを通じた社会貢献で「地方創生」の実現に寄与してまいります。

愛媛県の松山南高校で M&Aに関する出前授業を実施



日本M&Aセンターは、2023年7月31日にCSR活動の一環として、愛媛県内トップクラスの進学校である松山南高校で、「企業と企業をつなぎ、地域経済を守るM&Aって何？」と題した出前授業を行い、1年生から3年生の生徒40名に参加いただきました。中国支店の社員が講師を務め、高校生に事業承継の大切さやコンサルティング業の魅力について伝えました。

PRESENT

「MAVITA」(VOL.02)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。

A

「シェ・シバタ」のスペシャルティをお届け！ ヴィジタンティーヌ詰合せ

(本誌P.8-9に柴田 武氏インタビュー記事掲載)

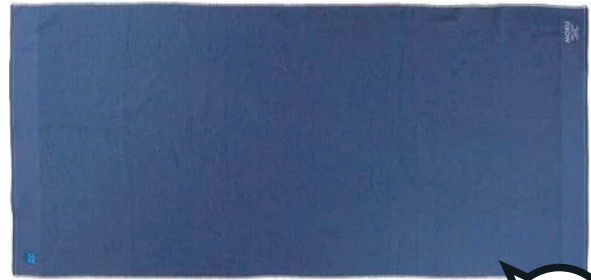
フランス北部の菓子ヴィジタンティーヌ。濃厚なバターとアーモンドの香り、しっとりとした食感がたまらない「シェ・シバタ」自慢の逸品。



5個入り 価格1,512円(税込)
※特定原材料等: 卵、乳、小麦、
アーモンド(蜂蜜を使用)

●オンラインショッピング <https://shop-shibata.com/>
商品に関するお問い合わせ (株)オー・デリス・ドウ・シバタ
0572-56-0709 (10:00~16:00)

5
名様



Lサイズ・ネイビー 価格2,700円(税込)
サイズ: 57×122mm 素材: コットン100%

3
名様

B

「FC今治」のオフィシャルグッズ MOKU タオル

(本誌P.16-19に岡田武史氏インタビュー記事掲載)

FC今治のマークがあしらわれたMOKUタオル。長さのあるサイズなので、スポーツシーンや屋外でのアクティビティに最適です。

●オンラインショッピング <https://store.jleague.jp/club/imabari/>
商品に関するお問い合わせ (株)今治 夢スポーツ 0898-31-8701

5
名様

C

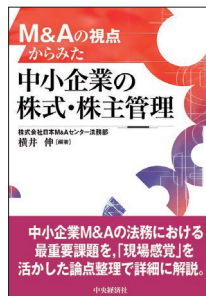
好きな2冊をプレゼント！ 日本M&Aセンター新刊書籍

(本誌P.27に関連記事掲載)

「中小企業の法務」「建設業界」「企業買収」と、多彩な切り口で経営戦略を解説した3冊。その中から好きな2冊を選んで応募ください。



書籍詳細はこちら



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/fUdf6H0pzM>



応募締切

2023年
11月30日(木)

※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、次の目的に限り利用いたします。
【利用目的】当選者へのプレゼントの発送のほか、日本M&Aセンターグループによる今後のセミナーやM&A仲介等の業務のご案内、実施、その他これらに付随する業務
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。

広報誌「MAVITA」の創刊秘話を公開!?

2023年春にリニューアルした広報誌「MAVITA」。新創刊の経緯や届けたい想いについて語ったインタビューが「MA COLORS」で公開中です。ぜひご覧ください。



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



MACOLORS

「MA COLORS」(エムエーカーズ)は日本M&Aセンターグループの多彩な人材を、People・Event・Work&Life・Global・M&Aのカテゴリで紹介するメディアです。

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