

お客さまに、生命保険の魔法の力を。

そのお客様は、まだ生命保険の真の力をご存知ありません。
なぜなら、私たちライフプランナー®に出会ってないからです。
私たちにしかできない役割 ——
それは大切な人のために、魔法の力を伝え続けることです。

人々を助けるという生命保険の魔法の力、
それには必ずや使命があるのです。

※「ライフプランナー」は、ザ・プルデンシャル・インシュアランス・カンパニー・オブ・アメリカの登録商標です。

プルデンシャル生命保険株式会社

東京都千代田区永田町2-13-10 プルデンシャルタワー
市場開発チーム TEL 03-5501-5070



日本M&Aセンター M&A Vol. 29 2012.8.31

発行所/株式会社日本M&Aセンター 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-8-3 丸の内トラストタワー本館19階 TEL 03-6220-5454 (代) FAX 03-6220-5455
発行人/分林 保弘 編集人/飯野 一宏

M&A

日本M&Aセンター

Vol. 29

2012.8.31

2013年3月の金融円滑化法終了予定に対応

企業再生タスクフォース 結成

成功事例ファイル23

株式会社富岡調剤薬局&株式会社メディカルシステムネットワーク

10月、全国12ヵ所でM&Aセミナー開催！

すべての会場でM&A体験談がお聞きいただけます！

3ヵ月M&A成約件数実績23%増(前年同期比)

第1四半期(4~6月)は48件(26組)のM&A成約件数を支援

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

企業再生タスクフォース結成

～2013年3月の金融円滑化法終了予定に対応～

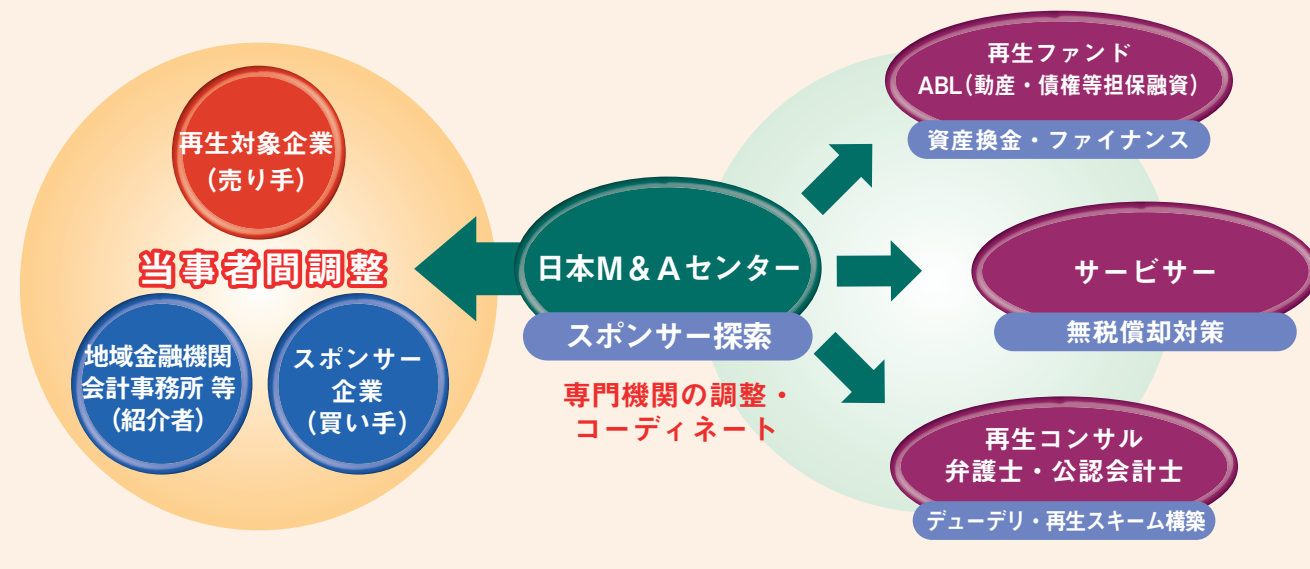
2012年6月8日、「企業再生タスクフォース」を結成しました。金融円滑化法終了に伴う中小企業の倒産増加や金融機関の不良債権増加を緩和させるために、スポンサー探索などを通じて中小企業の再生を支援します。

日本M & Aセンターの企業再生タスクフォース

当社はスポンサー探索業務だけでなく、提携専門機関の活用に関して全体コーディネートを行います。再生実績の豊富な実務家によるワンストップ・サービスをご提供します。

スーパーリージョナル型事業再生

再生に必要な専門機関の調整および当事者間の調整を日本M & Aセンターが担当します。スーパーリージョナル型事業再生を実施することで、「地域」の雇用・消費を維持し、地域経済衰退を防ぎます。



日本M & Aセンター 企業再生タスクフォースメンバーのご紹介



プロジェクトマネージャー
執行役員 金融法人部長
鈴木 安夫

銀行入行後、証券会社へM&Aのトレーニーとして出向。以来M&A業務に従事し、2004年日本M&Aセンター入社。主な著作として、「地域金融機関のための中小企業M&A入門」(社)金融財政事情研究会、「中小企業のためのM&A徹底活用」(PHP研究所)、などがある(共著)。また、金融機関や経営者向けの講演も多数。



東日本担当
金融法人部 課長
羽田 晶年

コンサルティング会社で新規上場(IPO)支援コンサル、業務改善、経営計画策定業務に携わった後、日本M&Aセンター入社。関東を中心に中堅中小企業の株式譲渡、事業譲渡、株式移転などあらゆるスキームの成約実績が累計20件以上にのぼる。



再生タスクフォースリーダー
経営支援室長
笹 雄一郎

中堅ゼネコン勤務を経て、実家の建設会社に入社、代表取締役。その後、再生支援会社のVTCコンサルティング(株)にて十数年の間、企業再生の現場に入り込み、建設関連企業だけでも200社以上の支援に関わる。2010年には、NHK教育テレビ「ETV特集」(再建は可能か、社長たちの正念場)でコンサルティングの様子が取り上げられる。



西日本担当
金融法人部
徳永 洋亮

メガバンク入行後、本部・支店での勤務を経て、監査法人系コンサルティングファームFAS部門で企業再生実務を担当。その後、日本M&Aセンターに入社し、製造業からサービス業まで幅広い業種で企業再生コンサルティング実績がある。

日本M & Aセンター 金融法人部のご紹介

当社の金融法人部は、地方銀行・第二地方銀行・信用金庫など、金融機関の皆様方と共同でM & A情報開発からエグゼキューションまで行う部署です。また再生タスクフォースのメンバーは、金融法人部のメンバーが主体となっております。金融機関の皆様から「M & Aトレーニー」として出向者を受入れるなど、さまざまな活動を行っております。お気軽にご相談ください。

常務取締役 統括事業本部長 大山 敬義

金融法人部のサービス



私たちにご相談ください！



金融法人部 (大阪)
副部長 渡邊 成巳
上場企業から中小企業まで幅広い会社規模・地域・業種・立場でのM&A経験を背景に、10年以上のM&Aキャリアを持つ。累計成約社数は50以上にのぼる。



金融法人部 (東京)
課長 高橋 裕幸
大学卒業後、大手リサーチ会社で中堅・中小企業のリサーチ業務に従事。その経験を活かして日本M&Aセンターに入社、以来数多くのM&Aを成約に導いている。



金融法人部 (大阪)
課長 町田 浩康
銀行にて法人営業を経験後、日本M&Aセンターに入社。現在は東海から九州北部担当。地域金融機関との共同成約事例を多数有する。製造業のM&Aが得意。



金融法人部 (東京)
課長 笠置 正人
都市銀行勤務後、日本M&Aセンターに入社。金融機関との協働案件を中心にM&A実績多数。



金融法人部 (大阪)
ディールマネージャー 中村 健太
大阪大学理学部卒、2005年入社。2010年4月より金融法人部所属。現在は、関西圏～東海圏を中心に活動し、累計約30件の成約実績がある。



金融法人部 (東京)
ディールマネージャー 橋本 崇
大手ベンダー系システム商社で法人営業を経験後、日本M&Aセンター入社。関東・東北地方の金融機関とともにM&A実績多数。製造業のM&Aを得意とする。



金融法人部 (東京)
ディールマネージャー 渡部 恒郎
京都大学経済学部卒。学生時代にベンチャー企業の経営に参加。2011年12月に朝日新聞「就職の先輩」で取り上げられる。昨年は当社最多の9件を成約に導く。



金融法人部 (大阪)
M & Aアドバイザー 飯塚 仁康
地域金融機関で法人営業などを経験した後日本M&Aセンターに入社。担当する地方銀行からの紹介案件を中心に多数のM&A仲介実績を有する。



金融法人部 (大阪)
M & Aアドバイザー 西井 正博
神戸大学経営学部卒、2008年入社。現在は、関西圏～北陸圏を中心に活動。金融機関からの紹介案件を中心にM&A仲介実績多数。

金融法人部は、社員18名体制で取り組んでいます。このほかに地域金融機関から、現在5名の出向者を金融法人部の「M & Aトレーニー」として受け入れています。

M & A 成功ファイル 23

～本業強化・成長拡大のためのM & A～

2012年4月、当社がお手伝いしてM & Aを実行された2社、伊丹様(富岡調剤薬局)と田中様(メディカルシステムネットワーク)をお迎えし、M & Aを決意された理由や当時の心境などをお聞きました。

譲渡企業

株式会社富岡調剤薬局

所在地：群馬県富岡市
業務内容：調剤薬局
売上高：約11億円
従業員数：40名

譲受企業

株式会社メディカルシステムネットワーク

(東証一部上場：4350)
所在地：北海道札幌市
業務内容：調剤薬局・医薬品ネットワーク
売上高：約500億円(連結)
従業員数：約1200名(連結)



株式会社サンメディック
(メディカルシステムネットワークグループ)
取締役 事業部長 薬剤師 錦戸 裕幸 様
(富岡調剤薬局 新社長に就任)

株式会社富岡調剤薬局
代表取締役社長
伊丹 孝 様



株式会社メディカルシステムネットワーク
常務取締役 田中 義寛 様
(本件M & A 担当役員)

※職称は当時のもの

―伊丹様、富岡調剤薬局のご紹介と、M & Aを検討した経緯をお教え下さい。

伊丹 富岡調剤薬局は、群馬県の富岡市に5店舗、東京1店舗、沖縄1店舗の合計7店舗の調剤薬局を運営しています。大手調剤チェーンが参入しにくいといわれる群馬県で35年の業歴を誇り、県内でも存在感のある企業へと成長しました。

M & Aを実施した理由は、事業承継問題に直面したこと、調剤業界の将来的な業界環境を考えた結果でした。調剤薬局の経営は「間違いのない薬の調剤」と「労務管理」に尽きます。この2点を追求して、信頼を得ながら成長してきました。しかし私が60歳となり、積極経営を維持するためにも「そろそろ次の世代へ」、と考えるようになりました。会社を承継するにあたり、まず子供たちに相談しました。息子は歯科医師をしており、将来的にも調剤薬局経営をする気はないことを確認しました。娘もすでに嫁いでいます。

一方外部環境として、調剤薬局業界は今後厳しくなるだろうと予想していました。医療費圧縮で薬価差益も薄くなっていきます。そんな中、安定した業績を継続し、人材を確保していくことは地方の調剤薬局7店舗では難しいのでは、と思うようになりました。社員の

雇用確保も含めて、今のうちに大手チェーンの傘下に入って経営を安定させる方が得策だという結論に至り、M & Aを決断しました。

―田中様、メディカルシステムネットワークのご紹介と富岡調剤薬局様との提携に至った経緯をお教え下さい。

田中 当社は、「なの花薬局」を全国で254店舗(2012年7月2日現在)展開する国内第6位の調剤薬局チェーンです。地域住民の皆様に健康に関する多様なサービスを提供する「地域薬局」を目指しており、薬局サービスの品質向上を図ると共に、積極的な新規出店で薬局店舗網のドミナント化を推進しております。創業の地である北海道では100店舗を超える薬局網を展開しておりますが、本州・四国・九州での薬局網の拡大と地域医療への貢献が現在の重要課題です。近年は、資本業務提携を通じて、地域調剤薬局の存続と発展に貢献しようという考えを持っています。

当社としても北関東、特に群馬県は新規参入が難しい保守的な地域として、どのような店舗戦略を取っていくか課題でした。そうした時期に、事業承継問題を抱えているという富岡調剤薬局様との提

携のお話をいただき、ぜひとも検討したいということになりました。

―伊丹様、メディカルシステムネットワーク様を選んだ理由を教えてください。

伊丹 選んだ理由としては、メディカルシステムネットワーク社の企業理念に共感できたからです。地域医療サービスを守るために多くの地方薬局と提携し、互いの経営基盤強化に取り組んでおられます。提携といっても、地域で経営を続けていくために必要な体制は尊重していただけます。そうした理念の企業のもとへなら、今まで築いてきた薬局をお任せしてもいいと感じたからです。

―現状はどうか？

伊丹 現在、役員も社員も活き活きと働いており、非常に安心しております。また人材確保の面でもかなり助かっています。瞬間的に薬剤師が足りない、といった場合でも、近隣のグループ店からすぐに優秀な薬剤師の方々がヘルプに来てくれます。私自身は後々の心配がなくなり、引退するのに肩の荷が下りた思いです。

田中 今回の富岡調剤様とのM & Aは北関東拠点の増加への足

日経 MJ にて今回のM & Aが取り上げられました。当社ウェブサイトにて紙面をご確認いただけますのでぜひご覧ください。
→ <http://www.nihon-ma.co.jp>

がかりとなる第一歩でした。今後は、M & Aや新規出店戦略も交えて、積極的に店舗網を拡大していきたいと考えています。また、同じ理念をもって当社グループと一緒に地域医療を守っていただける地域の薬局オーナーの方々とは今後もさらに提携を進めたいと考えています。

こうしたグループ経営を通じて、地域調剤薬局の存続と発展に貢献していく所存です。

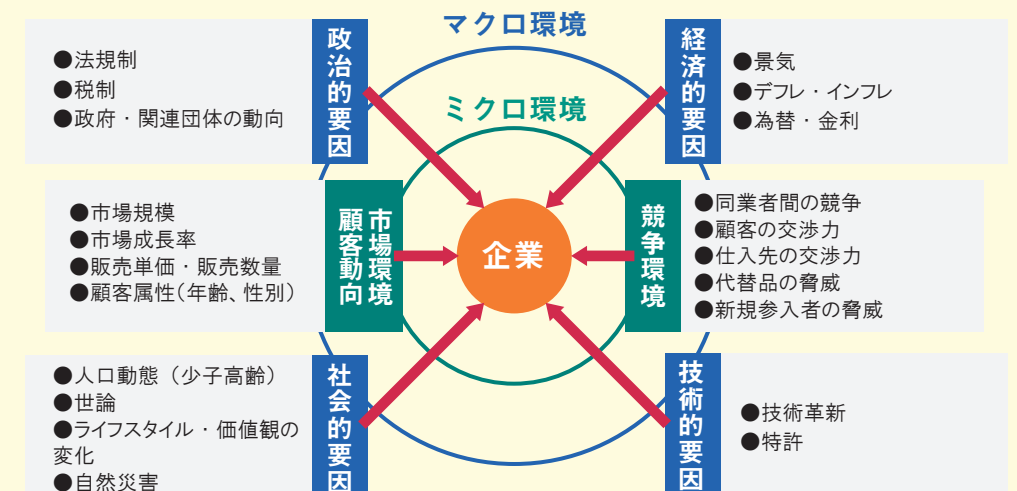


富岡調剤薬局様の
社員向けディスクロージャーセレモニーにて

～私が仲介しました！～ 業界再編 / 合従連衡の波を勝ち残るM & A



日本M & Aセンター
企業戦略部 課長
西川 大介
(にしかわ だいすけ)



【コメント】

業界再編が起こる要因は図の通り様々です。今回のケースでは、その背景に医療費の抑制・薬事法の改正・消費税の増税・調剤チェーンの全国展開、オーナーの高齢化および後継者難・薬剤師の採用難等の環境圧力がありました。自社の経営環境と業界での再編・合従連衡の要因を認識し、M & A戦略など今後の取り組みを具体的に検討していくことが、業界で勝ち残るための第一歩となるでしょう。

M & A セミナー、全国 12 会場で開催！

～全国各地にて体験談がお聞きいただけます～

2012年10～11月に「経営者のためのM & A セミナー」を開催いたします。多くの皆様のご参加を、心よりお待ちしております。

10月「経営者のためのM & A セミナー」、12会場で開催決定！！

日 程		会 場
東 京	10月25日(木)	13:30 ～ 16:40 (受付開始 13:00)
大 阪	10月18日(木)	
京 都	10月23日(火)	
福 岡	10月10日(水)	
仙 台	10月30日(火)	
札 幌	11月 6日(火)	
名古屋	10月16日(火)	13:30 ～ 16:00 (受付開始 13:00)
帯 広	10月17日(水)	
姫 路	10月24日(水)	
金 沢	10月26日(金)	
新 潟	11月13日(火)	
千 葉	11月14日(水)	



名古屋会場は約450名が参加されました。
(2012年6月14日開催)

10月M & A セミナー体験談の講師の方



株式会社ベリテック
代表取締役 平 豊 様

(東京・大阪・京都・福岡・仙台・札幌会場)



三洋技研工業株式会社
前社長 早坂 正 様

(名古屋・帯広・姫路・金沢・新潟・千葉会場)

経営者のためのM & A セミナーのお申込・詳細は、ホームページまたはお電話から

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



0120-03-4150

セミナー担当係まで

お知らせ

Information

M & A 成約件数実績のご紹介

第1四半期(4～6月)は48件(26組)のM & A 成約件数を支援いたしました。下記にご紹介いたします。

	譲渡企業		譲受け企業		取引スキーム
	事業内容	所在地	事業内容	所在地	
1	不動産・ビルメンテナンス業	中国・四国	不動産管理業	関東	株式譲渡
2	有料老人ホーム・デイサービス	北海道・東北	有料老人ホーム・デイサービス	関東	株式譲渡
3	飲食業	関西	飲食	関西	株式譲渡
4	菓子製造販売	北海道・東北	飲食業	北海道・東北	株式譲渡
5	電気機器卸売業	関東	運送業	関東	株式譲渡
6	スポーツ施設	関西	スポーツ施設	関西	株式譲渡
7	リネンサプライ	関西	リネンサプライ	東海・北陸	株式譲渡
8	医療法人	中国・四国	医療法人	中国・四国	株式譲渡
9	電気工事業	関東	電気機械器具卸	関西	株式譲渡
10	調剤薬局	関西	調剤薬局	関東	株式譲渡
11	運送業	関西	運送業	関東	株式譲渡
12	調剤薬局	東海・北陸	調剤薬局	関西	株式譲渡
13	電気工事業	関東	ガス・燃料小売業	関東	株式譲渡
14	段ボール製造業	関東	包装資材製造販売	関西	株式譲渡
15	ビルメンテナンス	関西	マンション管理	関西	会社分割
16	段ボール製造業	関東	梱包業	関東	株式譲渡
17	印刷業	関東	印刷業	関東	株式譲渡
18	段ボール製造業	関東	印刷業	関東	株式譲渡
19	食品小売	関西	雑貨製造販売	東海・北陸	株式譲渡
20	医療法人	関東	医療法人	関西	出資持分譲渡
21	塗装工事	関東	塗装工事	関東	株式譲渡
22	金属部品製造業	東海・北陸	金属部品製造業	東海・北陸	株式譲渡
23	警備業	東海・北陸	警備業	関東	株式譲渡
24	訪問介護	中国・四国	介護事業	中国・四国	株式譲渡
25	ビルメンテナンス	関東	ビルメンテナンス	中国・四国	事業譲渡
26	プラスチック製品製造	北海道・東北	プラスチック製品製造	関東	株式譲渡

今回は「カンブリア宮殿」(テレビ東京系列)出演特集を予定しています！

「カンブリア宮殿」(テレビ東京系列)に、日本M & A センター社長の三宅がゲスト出演いたしました。
その際に三宅の著書「会社が生まれ変わるために必要なこと」(経済界刊)について、
村上龍氏より「今年読んだ本で一番面白かった！」と絶賛していただきました。

■各書店にて好評発売中■
定価 840 円 (税込)



< 編集後記 >

2013年3月には、企業金融円滑化法が終了するとされています。その場合、金融機関が抱える不良債権予備金は地方銀行だけで26兆円にも及ぶ可能性があるとして予測されています。こうした企業再生の問題に対処するため、日本M & A センターでは「企業再生タスクフォース」を立ち上げました。再生業務の経験が豊富なコンサルタントがご相談に対応します。(と)

発行所：株式会社日本M & A センター (証券コード：2127)
〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-8-3
丸の内トラストタワー本館19階
TEL.03-5220-5454 (代) / FAX.03-5220-5455
<http://www.nihon-ma.co.jp/>
発行人：分林 保弘
編集人：飯野 一宏