

残り3会場
お申込受付中!

主催

日本M&Aセンター (東証一部上場)

一中堅・中小企業のM&A仲介実績No.1

経営者のための M&Aセミナー

ご参加頂きたい方：経営者の皆様

参加費：無料

- ・ M & A (企業譲渡・譲受) の戦略的活用により「後継者問題」や「先行き不安」を解決!
- ・ 中小企業における M & A の具体的なステップおよび注意点とは?
- ・ 最新の事例を交えて、M & A を成功させるポイントを解説します。

東京	大阪	名古屋	福岡	仙台	横浜	神戸	岡山
3月3日 (火)	2月18日 (水) 好評のうちに終了致しました	2月12日 (木) 好評のうちに終了致しました	2月24日 (火) 好評のうちに終了致しました	3月12日 (木)	好評のうちに 終了致しました	3月4日 (水)	好評のうちに 終了致しました
【全会場共通】 13:30~16:30 (受付13:00~)							

< 特別企画 >
M & A 体験談

テーマ1 友好的M&Aによる企業譲渡の体験発表

【講師】 株式会社セントラルビルサービス 会長 吉田 潤司 様
副会長 吉田 敦子 様



吉田潤司会長 吉田敦子副会長

	株式会社セントラルビルサービス (譲渡企業)	株式会社つうけん【コムシスグループ】 (譲受企業)
事業内容	ビルメンテナンス業・警備業	電気通信工事業 他
所在地	北海道 釧路市	北海道 札幌市

譲渡企業のセントラルビルサービス様は1973年設立、金融機関や官公庁などを顧客とし、ご夫婦二人三脚で事業の拡大・多角化を進めておられました。しかし、ご令嬢・ご子息はともに医師になられたこと、会社をさらに発展させたいという想いから M & A で会社を譲渡することを決断されました。

当社がマッチングしたつうけん様は東証一部上場コムシスグループ(連結売上3,300億円)主要企業の1社です。電気通信工事などを手掛ける企業で、隣接業種であるビルメンテナンス業・警備業と高い相乗効果が期待できることから、相互に発展できるM&Aとなりました。

テーマ2 中小企業M&A 成功のノウハウ

【講師】 日本M&Aセンター 代表取締役社長 三宅 卓

「後継者問題」、「先行き不安」をM&Aで解決した事例を紹介するほか、本には載っていない「成功の秘訣」と「リスクの回避方法」を公開します。企業の「存続と発展」を実現させるM&Aとは?



お申込・お問合せは、お電話もしくはWEBから

0120-03-4150 セミナー
担当係まで

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

nihon-ma セミナー 検索

無料個別相談も受付中!



日本M&Aセンター M&A Vol.39 2015.2

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 丸の内三井ビルディング19階 TEL:03-6220-6454 (代) FAX:03-6220-5455
発行人/分林 保弘 編集人/飯野 一宏

Vol.
39

2015.2

M&A

日本M&Aセンター

札幌営業所 移転記念祝賀会を開催
240名の方々が集結しました

バンコクにてクロスボーダーM&Aセミナー

社長三宅らにより海外セミナー初公演が行われました

< M & A 成功ファイル32 >

人材派遣・IT関連 アイエヌエス・ソリューションが
東証一部上場アウトソーシンググループへ

世界経済の中心、ロンドンにて海外研修

2014年度第3四半期は過去最高101件の成約

成約件数は前年同期比142.6%となりました

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

札幌営業所の移転を記念し、祝賀会を開催！240名の方々が集結しました

2月3日 第1回北海道M&A研究会と移転記念祝賀会を札幌パークホテルにて開催いたしました

日本M&Aセンターは、1月26日に札幌営業所を移転いたしました。これを記念し、2月3日に「第1回北海道M&A研究会」と「移転記念祝賀会」を開催いたしました。地域金融機関や会計事務所の先生方、地元の経営者様方を中心に、240名の皆様が一堂に会しました。

北海道は、全国NO.1の後継者不在地区です。また、業界再編の真っ只中にある食品卸業、建設業、病院なども多い地区です。当社は2008年に札幌営業所を開設して以来7年間、使命感を持ち、北海道の友好的M&Aを支援をしてまいりました。金融機関や会計事務所のご協力により、昨年は22件の成約をお手伝いすることができました。

今回の移転・人員拡大により、札幌営業所の体制を強化し、北海道経済発展のますますの発展のため努力してまいります。引き続きご支援の程、お願い申し上げます。



日本M&Aセンター
代表取締役社長 三宅 卓



北洋銀行 取締役頭取 石井 純二 様
による乾杯のご挨拶



鏡開きにご参加いただいた皆様
(左から)

北海道新聞社 常務取締役 田村 雄司 様、日本銀行 札幌支店 次長 坂田 勝仙 様
日本M&Aセンター 会長 分林、税理士法人さくら総合会計 代表社員税理士 庵原 宏章 先生
石屋製菓株式会社 代表取締役社長 石水 創 様、北洋銀行 常務執行役員 水口 千秋 様
秋田銀行 代表取締役専務 佐々木 忠夫 様、日本M&Aセンター 社長 三宅
北陸銀行 常務執行役員 志摩 洋一 様、北海道銀行 執行役員 小倉 隆己 様



祝賀会の様子



会長分林によるご挨拶



札幌営業所長 木島

札幌営業所オフィスのご紹介



【新オフィス】
〒060-0042
札幌市中央区大通西4丁目6-1
札幌大通西4ビル6階
TEL：011-522-6173

～第1回北海道M&A研究会を開催～

【第1部】友好的M&Aによる企業譲渡の体験発表

釧路市のセントラルビルサービス吉田潤司会長（左）と敦子副会長（右）のご夫婦に、M&Aの体験談をお話いただきました



【第2部】日本M&A協会会計事務所ならびに提携金融機関によるM&Aの取り組み発表



帯広信用金庫
営業推進部
経営コンサルティング室
主任推進役
廣田 俊明 様



さくら総合M&Aセンター
次長
小野 徹 様



北洋銀行
法人部
コーポレートビジネス課
課長
柴田 幸雄 様

バンコクにてクロスボーダーM&Aセミナー

社長三宅らにより海外セミナー初講演が行われました

2月5日にタイ・バンコクにて開催された「タイと日本のクロスボーダーM&Aと企業成長戦略」セミナーで、社長三宅と海外支援室長 安丸が講演いたしました。海外セミナーで当社が講師をつとめるのは初めてのことで、クロスボーダーM&Aに精通した各分野における第一人者による豪華共演となり、タイの金融機関や日系企業のタイオフィスの方々などを中心に、約150名の方が集結しました。



「タイにおけるM&A留意点」
Tilleke & Gibbins International Ltd.
Partner
Ms.Cynthia M.Pornavalai



「タイの政治・経済見通し、および近年のM&A動向」
KASIKORN RESEARCH CENTER
Mr.Ruji Pun Assarut



「タイと日本、新しいWIN-WIN 関係へ」
日本M&Aセンター
代表取締役社長
三宅 卓



「クロスボーダーM&A成功の秘訣」
日本M&Aセンター
海外支援室長
安丸 良広



バンコク・カシコン銀行前にて

後継者問題解決、今後の成長拡大のためのM & A

2013年12月、当社がお手伝いしてM & Aを実行された2社、アイエヌエス・ソリューション(以下INS)の小林様と、アウトソーシングテクノロジー(M & A実行時はアウトソーシング・システム・コンサルティング)の茂手木様に、M & Aを決意された経緯や当時の心境などをお聞きしました。

譲渡企業

アイエヌエス・ソリューション株式会社

所在地:東京都中央区
業務内容:人材派遣事業、IT関連事業
売上高:約4億円
従業員数:7名(役員、登録スタッフ除く)

譲受企業

株式会社アウトソーシングテクノロジー
(当時は株式会社アウトソーシング・システム・コンサルティング)

所在地:東京都千代田区
業務内容:WEBコンサルティング事業、人材派遣業
売上高:約90億円
従業員数:2,200名

※M & A実行当時

M & Aは人生で1回
安心して仲介を依頼できる企業を探した

—小林様、INS様のご紹介と、M & Aを検討した経緯をお教え下さい。

小林 INSは、1998年に私が52歳で設立した、人材派遣事業やIT関連事業を行う企業です。会社設立前はNTTにいたこともあり、NTTグループとの取引や人脈に強みを持っています。事業は順調に推移していましたが、60歳を過ぎたあたりから事業承継について思案するようになりました。私には2人の息子と1人の娘がおり、私と同じくNTT系の会社に勤める息子2人が継いでくれればという漠然とした希望を持っていましたが、**2人共勤めている会社で中堅層になり、仕事が大変面白いという事で、会社は継がないことになりました。**幹部社員への承継も考えましたが、「社長」という肩書や権限だけを持たせても、オーナーは自分であり、何かあった時の保証は私に降りかかってきます。これではただの問題の先送りではないかと思いました。

事業承継の他の選択肢についての知識が乏しかったため、親しい経営コンサルタントに相談し、M & Aについて教えてもらいました。M & Aは新聞や雑誌で出てくるような大企業のみがやるものという先入観がありましたが、検討してみることにしました。**M & Aは人生で1回のことで**

アイエヌエス・ソリューション株式会社
取締役会長 小林 健二 様

から、失敗はできませんし、万が一取引先へ情報漏洩等があった場合は会社の存続にも関わります。したがって、本当に安心して仲介を依頼できるのはどこなのか?という観点で複数社検討し、65歳の時、東証一部上場で業界最大手の日本M & Aセンターに依頼しました。

IT事業の拡大の可能性を感じ、譲受けへ

—茂手木様、アウトソーシンググループのご紹介とINS様を譲受けた経緯をお教え下さい。

茂手木 アウトソーシングは、1997年に静岡市で設立された、メーカーの生産性向上のためのアウトソーシング事業を行う会社です。現在は東京都に本社を置き、国内外にグループ会社39社、連結社員数が17,000人という規模に成長しております。

株式会社アウトソーシングテクノロジー
代表取締役社長 茂手木 雅樹 様

当グループの事業は、主要顧客である国内メーカーの業績に左右されやすいことから、生産と繁閑サイクルの異なるIT・通信分野の強化を掲げ、戦略的なM & Aの機会を積極的に模索しておりました。INSは、NTTグループを中心とした大手優良顧客に対して、ネットワークエンジニア・通信回線システム運用手配・営業支援等の人材派遣ビジネス及びIT事業を行い、企業としての基盤を築かれております。INSと複数回ご面談させて頂き、**既存の人材派遣ビジネスだけでなくIT事業のさらなる拡大の可能性を**



2014年7月当社で開催された「人材派遣会社オーナー経営者のためのM & Aセミナー」にて、アイエヌエス・ソリューションの小林会長にご講演いただきました。



感じ、譲受けを決断しました。

数十社の候補先の中から相手を決定し、
4か月の交渉を経て調印

—小林様、アウトソーシンググループとの提携を決意された理由を教えてください。

小林 当社は顧客から仕事の引き合いはたくさんきていたのですが、該当するスペックの高い人材が採用できておりませんでしたので、採用に力を入れてくれる企業を相手先として希望していました。また、従業員の継続雇用・雇用条件の維持と、社名の維持の2点については必須である旨を日本M & Aセンターにお伝えしました。リストアップ頂いた企業は数十社ありましたが、その中で約十社程度に打診先を絞りました。その後大変ありがたいことに、関心を示して頂いた先が3社出てきましたが、私が求めていた「人材採用力」があり、派遣事業のみならずIT事業も強化していきたいと熱く語って頂いたアウトソーシンググループを選びました。

交渉は順調に進み、約4カ月で話が決まりました。長年育ててきた企業をお譲りするということは、娘を嫁に出す以上の寂しさがありましたが、「ファミリー企業からパブリックカンパニーに変貌できる」という強い期待があり、M & Aをやめようとは思ったことはありませんでした。

協力できるパートナーができた安心感
今後はINSを2倍、3倍にしたい

—M & A成約後はどうですか?

小林 調印式を行った翌日に、全従業員を集めて今回の事を話しました。社員発表では、処遇や雇用条件は変わらないことや、私も取締役会長として一定期間会社に残ることを伝えました。初めはみな不安げな表情でしたが、「私が責任を取るから安心して欲しい」という話をしたところ、**みなが納得してくれました。**主要取引先であるNTTグループ各社の幹部に対しては、アウトソーシングを引き合わせ、この決断に対してご理解頂きました。

アウトソーシンググループ全体で色々な仕事があるので、従業員は活躍の場が広がったと思います。INSの弱みでもあった人材採用については、アウトソーシングにてINSの専任の採用担当を2名つけていただいており、該当する人材を積極的に採用できています。また、何より**M & Aによって協力できるパートナーができたという安心感があります。**これまでずっと妻も会社の経理を担当していましたので、今後は2人で今までできなかった九州旅行やゴルフを楽しみたいです。一方で**INSを2倍、3倍にしたいという気持ちもあり、取締役会長としてできることはやっていきたいと考えています。**

茂手木 INSにはアウトソーシング本社と同じビルに移転していただき、従業員同士の交流も生まれていますし、NTTグループの技術者と合同で新たなサービスを作るためミーティングを行うなど、取引先とも良好な関係を継続しています。今後も「モノ」×「IT」双方の分野においてより高い技術力をご提供できるプロフェッショナル集団として、今後も技術大国日本へ貢献していきたいと思えます。

M & Aセンターは丁寧に説明・交渉してくれ、素晴らしいお相手を見つけてくれた

—最後に小林様、M & Aを振り返っての感想をお聞かせください。

小林 M & Aに対しては当初マイナスのイメージが大きく不安な事もありましたが、日本M & Aセンターは丁寧に説明してくれ、たくさんの候補企業の中から良いお相手を

(次ページへ続く)

探してきてくれて非常に感謝しています。一人では良いお相手を探せなかったと思いますし、懸念していた情報漏洩も一切起こらず、また最終段階における細かい条件交渉も行ってくださり、日本M&Aセンターに依頼して本当に良かったと感じています。

今後M&Aによる企業譲渡を検討される方には、早い時期から検討すること、信頼できる仲介会社に任せることが大切であるとお伝えしたいです。

日本M&Aセンター仲介担当者より



情報開発部
課長
長崎 進一
(アイエヌエス・ソリューション様 担当)

小林社長とは信頼のおけるコンサルティング会社さんの紹介で出会いました。初めてお会いした時から従業員さんの雇用の維持、自社の存続発展を強く望まれており、小林社長の思いを理解してくれる提携先を探索するよう努めました。両社の今後ますますのご発展を祈念しております。



事業法人部 課長
人材業界担当
栗原 弘行
(アウトソーシングテクノロジー様 担当)

中小の技術者派遣会社は、人材不足、採用コスト高、教育負担の増加、取引先からの単価の下落圧力等により、今後益々再編が加速するでしょう。その中で、アウトソーシンググループ様は中心的な役割を担われるのではないのでしょうか。本件では、アウトソーシングテクノロジー茂手木社長の相手企業の従業員や取引先への配慮あるご対応が印象的でした。両社の益々のご発展を祈念しております。

日本M&AセンターWEBサイトでは、これまでの成功事例を他にも紹介しております。
ぜひご覧ください。
→ <http://www.nihon-ma.co.jp>

世界経済の中心、ロンドンにて海外研修

金融の中心「The City」にて欧州M&A事情を学びました！



ビッグ・ベン前にて集合写真！



(上)(右)大和証券キャピタル・マーケットズヨーロッパ ロンドン本店にて研修



今年度の成績優秀者の海外研修地は、世界の金融センターのひとつである「ロンドン」でした。「ロンドン金融の歴史」、「大企業のクロスボーダーM&A手法」「タックスヘイブン税制とM&A」、「データ解析」、「欧州のM&A動向」、「M&AのPR手法」などを学びました。

イギリスの金融の歴史は、1500年代後半の海賊投資事業（航海資金を募り、成果の略奪金を分配）から始まります。投資熱が高まるにつれ、カフェに投資家が集まって情報交換を開始。そこで実質の証券取引も行われて、1566年に為替取引所が誕生するのです。

ロンドンの金融の中心地は、約1マイル四方の広さで「シティ（The city）」と呼ばれます。大和証券キャピタル・マーケットズヨーロッパのロンドン本店の皆様にご協力いただき、そのシティのど真ん中での研修でした。

自由時間にはシティに続く第二の金融街であるカナリー・ワフへの訪問もできました。世界経済の中心を担う、歴史ある町ロンドン。その雰囲気を感じられるようになったのではないのでしょうか。

(営業企画部 課長 豊田 利恵)

2014年度第3四半期は過去最高101件の成約

成約件数は前年同期比142.6%となりました

< 2014年度第3四半期 成約実績一覧 >

	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	化成品製造	東海・北陸	プラスチック製品製造	東海・北陸	事業譲渡
2	精密機器製造	東海・北陸	金属加工	東海・北陸	事業譲渡
3	土木工事	関東	不動産売買	関東	株式譲渡
4	自動車部品製造	関東	自動車部品製造	東海・北陸	株式譲渡
5	装置製造	甲信越	経営コンサルティング	東海・北陸	株式譲渡
6	ビルメンテナンス	関東	人材派遣	関東	事業譲渡
7	電気通信工事	関東	建材卸	東海・北陸	株式譲渡
8	清酒製造	東海・北陸	酒類卸	東海・北陸	株式譲渡
9	介護	関東	介護	関東	株式譲渡
10	自動車整備	関東	ガソリンスタンド	関東	株式譲渡
11	電気機械器具卸	東海・北陸	電子機器製造	東海・北陸	株式譲渡
12	医薬品卸	関東	医薬品卸	北海道・東北	事業譲渡
13	介護	関東	介護	関東	株式譲渡
14	運送	北海道・東北	運送	北海道・東北	株式譲渡
15	医療用品製造	甲信越	医療用品製造	関東	株式譲渡
16	飲食店・不動産・介護	関西	飲食店・不動産	関西	株式譲渡
17	機械部品製造	関西	機械部品製造	関西	株式譲渡
18	産業用装置製造	関西	電気機械器具卸	関西	株式譲渡
19	金属加工	九州・沖縄	ガス供給	九州・沖縄	株式譲渡
20	建築工事	東海・北陸	建材卸	九州・沖縄	株式譲渡
21	機械修理	関東	機械メンテナンス	北海道・東北	株式譲渡
22	溶接	九州・沖縄	化学品製造	関東	株式譲渡
23	介護	関東	調剤薬局	北海道・東北	株式譲渡
24	飲食店	北海道・東北	食品加工	北海道・東北	株式譲渡
25	不動産賃貸	関東	不動産賃貸	関東	株式譲渡
26	建築工事	関東	不動産売買	関東	株式譲渡
27	介護	関東	機械製造	関東	株式譲渡
28	ソフトウェア開発・人材派遣	関東	人材派遣	関東	株式譲渡
29	家具製造	関東	金属加工	関西	株式譲渡
30	プラント工事	九州・沖縄	石油卸	九州・沖縄	株式譲渡
31	金属加工	東海・北陸	金属加工	東海・北陸	株式譲渡
32	販促支援	東海・北陸	投資ファンド	関東	株式譲渡
33	調剤薬局	関東	調剤薬局	関東	株式譲渡
34	陶磁器製造	関西	分析機器製造	関西	株式譲渡
35	プラント工事	関東	各種商品卸売	関東	株式譲渡
36	包装資材卸	東海・北陸	荒物卸売	関西	株式譲渡
37	搬送設備製造	東海・北陸	機械器具設置工事	関西	株式譲渡
38	特殊繊維加工	関東	通信資材製造	関西	株式譲渡
39	電気工事	関東	通信工事	関東	株式譲渡
40	介護	北海道・東北	福祉用具卸	北海道・東北	株式譲渡
41	調剤薬局	関東	調剤薬局	関東	株式譲渡
42	食品製造	関西	食品製造	関東	株式譲渡
43	受託開発ソフトウェア	関東	機械メンテナンス	関東	株式譲渡
44	調剤薬局	東海・北陸	調剤薬局	北海道・東北	株式譲渡
45	運動用具卸	関東	レジャー・アミューズメント	関東	株式譲渡
46	土木工事	九州・沖縄	建築工事	九州・沖縄	株式譲渡
47	運送	北海道・東北	運送	北海道・東北	株式譲渡
48	土木工事	東海・北陸	建築工事	関西	株式譲渡
49	人材派遣	関東	人材派遣	関東	株式譲渡
50	食品卸	中国・四国	包装資材卸	九州・沖縄	株式譲渡
51	金属製品製造	甲信越	金属製品製造	関東	株式譲渡
52	WEB制作	関東	イベント企画・販促	関東	株式交換

< 編集後記 >

2月3日「第1回北海道M&A研究会」では、釧路市のセントラルビルサービス吉田会長・副会長ご夫妻が企業譲渡の体験談を発表されました。ご夫妻で講演していただくのは当社では初めてのことで、当初M&Aを反対されていた奥様のお気持ちがどう変化したのか、生の声を聞くことができる非常に貴重な機会となりました。お二人には、2月から全国でスタートしている「経営者のためのM&Aセミナー」でも講師をつとめていただいておりますので、ぜひ一度足をお運びください。(く)

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