

<2015年秋>  
全国8回開催!

主催

日本M&Aセンター (東証一部上場)

—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」を解決、「自社の更なる発展」を実現!
- ・ 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。

| 東京①                            | 東京②           | 大阪           | 名古屋           | 札幌            | 仙台           | 岡山           | 福岡           |
|--------------------------------|---------------|--------------|---------------|---------------|--------------|--------------|--------------|
| 10月13日<br>(火)                  | 11月18日<br>(水) | 10月7日<br>(水) | 10月29日<br>(木) | 10月27日<br>(火) | 10月1日<br>(木) | 11月5日<br>(木) | 10月6日<br>(火) |
| 【全会場共通】 13:30~16:20 (受付13:00~) |               |              |               |               |              |              |              |

## < 特別企画 > M & A 体験談



【講師】 天竜精機株式会社  
前社長 芦部 喜一 様

### テーマ1 友好的M&Aによる 企業譲渡の体験発表

【講師】 天竜精機株式会社 前社長 芦部 喜一 様

|      | 天竜精機株式会社<br>(譲渡企業) | セレンディップ・コンサルティング株式会社<br>(譲受企業) |
|------|--------------------|--------------------------------|
| 事業内容 | 装置製造 他             | 経営コンサルタント業                     |
| 所在地  | 長野県 駒ヶ根市           | 愛知県 名古屋市                       |
| 売上高  | 約20億円              | 約50億円                          |

天竜精機様はコネクタの組立装置を中心とした産業用設備メーカーです。技術力が高く、経営は順調でしたが後継者不在と自社の更なる発展のためにM&Aをご検討されました。

当社がマッチングしたセレンディップ・コンサルティング様は、中小企業の経営支援・育成等を得意とする、経営コンサルティング会社です。

本件は買い手が業界に精通した経営者を投入したことに加え、売り手が事前にオープンで、社員が自ら考え行動する社風を醸成していたことがかみ合い、社内での変革活動がすぐに軌道に乗りました。本件M&Aとその後の取組みの様子が「ガイアの夜明け」(テレビ東京系列)の7月21日(火)「プロ経営者は会社を変えるか?」特集で放映されました。

#### 天竜精機様のメリット

- ・ 新規受注の増加
- ・ 自社製品の能力増強
- ・ 社員の原価に対する意識の変化

#### セレンディップ・コンサルティング様の施策

- ・ 営業力強化のためにヘッドハントを実施
- ・ 取引先の裾野拡大と新製品開発強化
- ・ 原価と工程の見える化による品質改善と納期短縮

### 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!



セミナーのお申込は  
上記QRコードからも  
可能です



前回の東京会場の様子

参加者特典  
当日、アンケートご協力  
で三宅著書進呈!

テレビ東京  
「モーニングサテライト」  
「リーダーの城」にて  
推薦されました

日本M&Aセンター M&A Vol.41 2015.8.28

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:03-6220-6454 (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.  
41

2015.8

## 第3回バンクオブザイヤー 表彰式開催

M&A成功ファイル34 アイアクト様&博展様  
IT分野の企画力とイベントの企画力が融合したM&A

第1四半期(4~6月) 成約件数、  
過去最高の108件

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





# 第3回バンクオブザイヤー表彰式のご報告

## 2014年度バンクオブザイヤーの栄誉は十六銀行様に！

日本M&Aセンターは、2015年6月5日(金)シャングリ・ラ ホテル東京にて「第3回バンクオブザイヤー表彰式」をプレミアム全国金融M&A研究会として開催しました。ご参加いただいたのは提携地方銀行の役員・部長様を中心に40行100名の方々です。

基調講演は中小企業庁長官北川慎介氏に、「地方創生における地域金融機関の役割」をテーマに行っていました。



全国の地方銀行40行のみなさま

## ～バンクオブザイヤー表彰式 受賞行のご紹介～

| 賞名         | 受賞銀行名                                             |              |   |                         |
|------------|---------------------------------------------------|--------------|---|-------------------------|
| バンクオブザイヤー  | 十六銀行様 (岐阜県)                                       |              |   |                         |
| バンカーオブザイヤー | 群馬銀行 信澤 一貴様 (群馬県)                                 |              |   |                         |
| ディールオブザイヤー | 東                                                 | 東邦銀行様 (福島県)  | 西 | 大垣共立銀行様 (岐阜県)           |
| 特別賞        | 東                                                 | 東邦銀行様 (福島県)  | 西 | 阿波銀行様 (徳島県)             |
| 地域貢献大賞     | 東                                                 | 第四銀行様 (新潟県)  | 西 | ワイエムコンサルティング株式会社様 (山口県) |
| 情報開発大賞     | 東                                                 | 群馬銀行様 (群馬県)  | 西 | 北陸銀行様 (富山県)             |
| ベストプランニング賞 | 東                                                 | 武蔵野銀行様 (埼玉県) | 西 | 中国銀行様 (岡山県)             |
| アクティベーション賞 | 千葉興業銀行様 (千葉県) 十八銀行様 (長崎県) 宮崎銀行様 (宮崎県) 沖縄銀行様 (沖縄県) |              |   |                         |

## 日本経済新聞に開催報告を掲載しました

2015年6月10日付の日本経済新聞10面全面にバンクオブザイヤーの開催報告を掲載しました。「中堅・中小企業の『経営課題』を解決し、『成長戦略』を支援するM&Aは、地方銀行の皆様に支えられています」という当社社長三宅のメッセージと共に、受賞行のご紹介をさせていただきました。

実際に掲載された紙面



# ～地方銀行の役員・部長様を中心に40行100名が集結～

## バンクオブザイヤー 十六銀行様



株式会社十六銀行  
取締役頭取 村瀬 幸雄 様 (中央左)  
法人営業部長 脇田 昌也 様 (中央)  
法人営業部 法人業務グループ調査役 佐野 吉紀 様 (中央右)  
法人営業部 法人業務グループ課長代理 坂井 裕介 様 (右)

## バンクオブザイヤー受賞の十六銀行村瀬頭取より お喜びのコメントをいただきました



私たちのお客様は、中堅中小企業であり、事業承継が最大の悩みです。「販売業績を伸ばしたい」「海外進出したい」等、様々な悩みをM&Aを通じて解決しています。テニスのスマッシュのように一瞬で決める決済業務とは異なり、M&Aはマラソンのようなもの。長い時間、お客様と伴走しながら課題を解決していきます。

その意味で、地方銀行にふさわしい仕事だと思っています。

### <十六銀行様 バンクオブザイヤー受賞理由>

十六銀行様は成約件数と実績で全国の提携行様中最大の実績を挙げられました。行員向け研修メニューの拡充、本部の人員増強と弊社へのご出向を定型化し、急速に内部体制を強化されました。その成果は目覚ましく実を結び、今回の受賞となりました。

## バンカーオブザイヤー 群馬銀行 信澤一貴様



株式会社群馬銀行  
取締役副頭取 木部 和雄 様 (中央)  
法人部 コンサルティング室 推進役 信澤 一貴 様 (右)

## ディールオブザイヤー 東邦銀行様



株式会社東邦銀行  
取締役頭取 北村 清士 様 (右)

## ディールオブザイヤー 大垣共立銀行様



株式会社大垣共立銀行  
取締役 支店部長 森田 裕三 様 (右)

## 第3回記念講演は、中小企業庁長官 北川慎介氏

※職称は当時のものです



中小企業庁  
長官  
北川 慎介 氏



株式会社日本M&Aセンター  
常務取締役  
大山 敬義

| <当日コンテンツ>                         |        |                               |
|-----------------------------------|--------|-------------------------------|
| 【基調講演】<br>地方創生における<br>地域金融機関の役割   | 講 師    | 中小企業庁<br>長官 北川 慎介 氏           |
| 第3回<br>バンクオブザイヤー<br>表彰式           | プレゼンター | 株式会社日本M&Aセンター<br>代表取締役社長 三宅 卓 |
| 【基調講演】<br>金融機関と中堅企業に対する<br>M&A 業務 | 講 師    | 株式会社日本M&Aセンター<br>常務取締役 大山 敬義  |



## ～M &amp; Aで更なる発展 株式会社アイアクト様&amp;株式会社博展様～

当社がお手伝いをして 2013 年 7 月に M & A を実行された株式会社アイアクトの鈴木統夫前社長に、「経営者のための M & A セミナー」にて M & A を決意された経緯や心境、現在の様子などをお聞きしました。

## 譲渡企業

## 株式会社アイアクト

所在地：東京都 渋谷区  
業務内容：Web・モバイルサイトの企画・制作 他  
売上高：約 7 億円

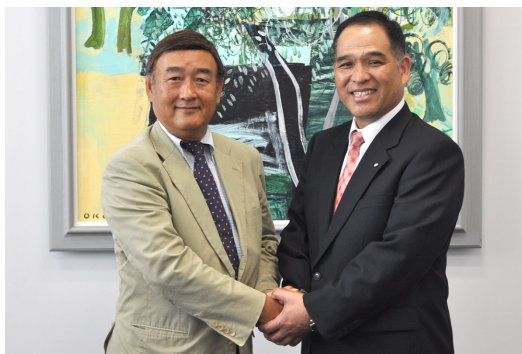
## 譲受企業

## 株式会社博展

(東証 JASDAQ 上場)

所在地：東京都 中央区  
業務内容：展示会・イベント等の出展サービス 他  
売上高：約 60 億円

※M & A 実行当時



2013 年の株式譲渡契約調印式にて  
(左) 株式会社アイアクト 代表取締役 鈴木統夫様  
(右) 株式会社博展 代表取締役会長兼社長 田口徳久様  
※職称は当時のもの

## —鈴木様、株式会社アイアクトのご紹介と、M &amp; Aを検討した経緯をお教えください。

鈴木 アイアクトは、1999年に創業しインターネット黎明期からポータルサイトのコンテンツ企画・制作などを手掛けてきました。特に CMS (Contents Management System) による企業サイト構築および運用全般に強みを持っており、近年はさらに企業開拓を進めながら、企業の各種データ管理・運用のノウハウを高めています。

私は大学卒業後、19年間阪急百貨店に勤めました。アパレルの商品企画などを担当する一方、社内ベンチャーとしてコンピューターソフト事業を立ち上げ、その後この事業の別会社への売却をきっかけに同社を退職し、株式会社アイアクトを立ち上げたのです。

自分の人生を振り返ると、学生・会社員・社長と 20 年単位で区切りがきていたんですね。自分の人生を振り返るきっかけになったのは、平生 眞三郎さんの『人生三分論』という本で、人生は「勤勉期」「勤労期」「奉仕期」と 3 つに区切られるとありました。これに感銘を受け、60 歳で引退し社会奉仕に力を入れていきたいという思いがわき、引退に向けて考えるようになりました。



アイアクト様 WEB サイト内の「実績紹介」では、多数の企業の WEB サイト制作実績が紹介されています。

## 会社は誰のものか—社員のためには後継者が親族である必要はない

鈴木 引退を考えた時「会社は誰のものか」をとにかく追究しました。一般的に会社のステークホルダーは、株主・社員・顧客・仕入先・社会ですが、**当社にとっての最大のステークホルダーは社員だと強く感じました。**私が引退しても、社員が継続して楽しく働いていける会社になくしてはならない。私には息子がいますが、「会社は誰のものか」を考えると、**自分の後継者として息子がいることは大きな選択基準にならないと思ったのです。**一方で、社内には経営を任せられる人材が育っていなかった。そのため**経営と事業執行を分離していく作業を徐々に進め、事業執行を導いていける人材の育成を進めていきました。**

## M &amp; A はイノベーションを起こすことができる

## —鈴木様にとって M &amp; A のメリットはどういったものでしたか？

鈴木 M & A によって経営権の譲渡は可能です。前述の通り、経営と事業執行の分離を進めていけば、譲渡後の動揺はないと思います。さらに、**M & A は社内のイノベーションを起こすことができると思いました。**特に自社は時代の最先端を作る IT の会社です。私自身はスマートフォンにはついていけない部分もありますが、仕事はスマホ対応が当たり前の時代です。リーダーである社長は、業界の先見性が必要で、一人の社長が長期間トップに座ることは、組織や事業の

陳腐化に繋がります。トップが変わることで新しい事業へのチャレンジも可能性も膨らみます。

## 両社で組んでどんな将来が描けるかを検討

## —そして博展様との M &amp; A に至りますが、お相手に選んだ理由をお聞かせ下さい。

鈴木 この数年間に 8 社から買収のオファーがあり、実際に社長面談をした会社も 3 社ありましたが、M & A の進展はありませんでした。そんな中、日本 M & A センターの西川さんと面談しました。他社と異なり、西川さんは IT 業界をよく研究し、当社の事業内容も深く把握・分析されていました。そこで、M & A の仲介は西川さんに依頼しようと決心しました。

当社はウェブコンテンツの企画制作に特化した会社です。営業力の弱さは長年の課題でしたので、M & A の相手としては「マーケティング力・営業力があるところ」がいいと考えていました。もしくは「勘定系などの基幹システムに強みがあるところ」、そして何より「当社の企業理念が合致するところ」がいいと思い、西川さんにお伝えしました。そして西川さんは博展さんを紹介してくれました。

博展さんとは「**両社で 3 年後にどのような将来が描けるか**」をお話できたことが、最終的に M & A を決断させました。博展さんは展示会やイベントブースの企画・制作・運営等幅広く顧客の販促活動支援を行う会社ですが、そこにアイアクトの IT ソリューションを組み合わせると、新しい企画がどんどん生まれそうだと感じました。

私は M & A 交渉の面談にも当社の幹部社員を同席させていました。M & A 交渉では特殊な例だそうですが、「会社は社員のもの」という前述の思いからです。私の引退後も残る社員が、楽しい会社の未来を描けるかどうかを知りたかった。M & A 後の

両社のビジョンを話し合ううち、博展さんの将来にもアイアクトが不可欠な存在になれると感ずることができました。

## 自分が嫉妬するくらい、現在の社員はキラキラしている

## —現状はいかがですか？

鈴木 私の場合、まず 1/3 を株式譲渡し、その後業務提携開始から 1 年 4 カ月後に 2/3 を株式譲渡しました。重要な取引先は博展さんの役員と一緒に挨拶に行きましたが、当社は経営と執行の分離体制ができていたので、**取引先に自分が社長を退くことを伝えても動揺はありませんでした。**社員に M & A を開示した時は皆驚いていましたが、**今は私がやきもちをやくくらいみんな楽しそうに仕事をしています。**東京オフィスは博展さんのビルに入り、新しい環境でみんなキラキラしていますね。

以前は大阪と東京を行き来する生活だったのですが、M & A 後は自宅のある大阪でゆっくり過ごしています。妻には鬱陶しがられることもあります(笑)、夫婦の時間が増えました。まだ色々と構想中ですが、これからの時間は以前から興味があった社会貢献のための活動に取り組んでいきたいと思っています。



鈴木様には 2015 年 6 ～ 7 月開催「経営者のための M & A セミナー」にて体験談をお話いただきました

体験談講師の様子

## 私が仲介しました！～担当者の声～



日本 M & A センター  
企業戦略部 上席課長  
西川 大介 (株式会社アイアクト様担当)

アイアクト様は、大手企業を中心に、Web サイトの企画制作・構築及び運用サービスを提供していました。クライアントの事業戦略に踏み込んだ Web 戦略の立案支援など、特に上流工程が強みでした。今回の M & A によって、クライアントのリアルなマーケティング活動(展示会・イベント等)に対して、Web ソリューションやデジタル技術を組み合わせ、新たなサービスや付加価値を創造し、提供することができるようになりました。

今後の M & A は単に規模や商圏の拡大といった目的ではなく、新たな価値を生み出すイノベーション創造型の M & A が求められます。自分のお客様を主役に、業界変革を起こしてまいります。



日本 M & A センター  
事業法人第一部 上席課長  
栗原 弘行 (株式会社博展様担当)

博展様は、人と人がリアルにつながる場でのマーケティング支援に強みを持っていましたが、今回の M & A によって IT を駆使したソリューションの開発に一手をかけることができ、更なる成長を遂げることができました。

M & A によって新たな分野の開拓をスピーディーに行うことができます。お客様の経営戦略の一手になるような相乗効果のある M & A をこれからも提案していきます。



# 「M&A を成功に導く PMI」好評発売中

当社社長三宅の新書籍が好評発売中です



日本M&Aセンター  
代表取締役社長 三宅卓著  
出版社：プレジデント社  
定価：本体1,500円(＋税)

紀伊國屋書店(全体) **ウィークリーベストセラー**  
(2015/6/22～28) **経営書第1位**

丸善丸の内店 **週間ランキング**  
(2015/6/25～7/1) **総合第1位** **ビジネス書第1位**

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り組み、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。

## 伝統文化への活動報告

### 日伯修好120周年記念のブラジルでの能公演に当社が協賛いたしました



能公演後の舞台挨拶の様子



スタンディングオベーションで会場は拍手喝采でした

公演に先駆け、サンパウロで能を学んでいる演劇家を対象にした能のワークショップが行われ、一般客が初めての能に挑戦する場面もありました。

狂言の「寝音曲」ではポルトガル語のセリフが披露されるシーンもあり、会場からは大きな笑いが起こりました。



能のワークショップの様子



ポルトガル語のポスター

日伯修好120周年の公式事業としてサンパウロ州商業連盟社会サービスが主催いたしました「能・狂言の世界」に、当社が協賛し、ブラジルで能公演が行われました。公演には2日間で約1,430人が訪れ、終了後にはスタンディングオベーションが起こる程の大盛況で幕を閉じました。

この公演は、当社会長分林が経済使節団と2014年にブラジルを視察した際にサンパウロ総領事の福嶋教輝氏と面談する中で、日伯修好120周年・総領事館開設100周年・在伯日本商工会議所開設75周年が重なる記念すべき2015年に何かできないかということで提案させていただき、1年がかりで企画されました。

# 第1四半期成約件数は過去最高の108件

成約件数が前年同期比66%の増加となりました

2015年度第1四半期は過去最高の57組108件のM&Aの成約を仲介することができました。

< 2015年度 第1四半期 成約実績一覧 >

|    | 譲渡企業       |        | 譲受企業       |       |
|----|------------|--------|------------|-------|
|    | 事業内容       | 地域     | 事業内容       | 地域    |
| 1  | 食品製造       | 関西     | 食品製造       | 関西    |
| 2  | 紙製品製造      | 関西     | 紙製品製造      | 関西    |
| 3  | 受託開発ソフトウェア | 関東     | 受託開発ソフトウェア | 関東    |
| 4  | 食品卸        | 甲信越    | 食品卸        | 甲信越   |
| 5  | 食品卸        | 関西     | ファンド       | 関東    |
| 6  | 鉄鋼製品卸      | 中国・四国  | 鉄鋼製品卸      | 関東    |
| 7  | 鉄鋼製品卸      | 関東     | 鉄鋼製品卸      | 関西    |
| 8  | 調剤薬局       | 北海道・東北 | 調剤薬局       | 関西    |
| 9  | 調剤薬局       | 関東     | 調剤薬局       | 関西    |
| 10 | 調剤薬局       | 関西     | 調剤薬局       | 関西    |
| 11 | 調剤薬局       | 北海道・東北 | 調剤薬局       | 関西    |
| 12 | 調剤薬局       | 関西     | 調剤薬局       | 関西    |
| 13 | 調剤薬局       | 関西     | 調剤薬局       | 関西    |
| 14 | 飲食店        | 関西     | 食品卸        | 関西    |
| 15 | 病院         | 東海・北陸  | クリニック      | 関東    |
| 16 | クリニック      | 関東     | 病院         | 関東    |
| 17 | 人材派遣       | 関東     | 不動産管理      | 関東    |
| 18 | 印刷         | 関東     | 特殊印刷       | 関西    |
| 19 | 化学工業製品製造   | 関東     | 化学製品製造     | 東海・北陸 |
| 20 | プラスチック製品製造 | 東海・北陸  | 金属製品製造     | 関西    |
| 21 | 生コンクリート製造  | 東海・北陸  | 建築工事       | 東海・北陸 |
| 22 | 非鉄金属卸      | 中国・四国  | 鉄鋼製品卸      | 九州・沖縄 |
| 23 | 調剤薬局       | 東海・北陸  | 調剤薬局       | 関西    |
| 24 | 建築設計       | 関西     | 純粋持株会社     | 関西    |
| 25 | 飲食店        | 関東     | 飲食店        | 関東    |
| 26 | クリーニング     | 北海道・東北 | リネンサプライ    | 関西    |
| 27 | 結婚式場       | 東海・北陸  | 結婚式場       | 関東    |
| 28 | 印刷         | 北海道・東北 | 化粧品小売      | 関東    |

|    | 譲渡企業       |        | 譲受企業       |        |
|----|------------|--------|------------|--------|
|    | 事業内容       | 地域     | 事業内容       | 地域     |
| 29 | リフォーム      | 東海・北陸  | 建築リフォーム工事  | 関東     |
| 30 | 鉄骨工事       | 関東     | 土木工事       | 北海道・東北 |
| 31 | 内装工事       | 九州・沖縄  | 建築工事       | 関西     |
| 32 | 食品製造       | 北海道・東北 | 食品小売       | 関東     |
| 33 | 陶磁器製造      | 東海・北陸  | ガラス製品卸     | 関西     |
| 34 | ダイカスト製造    | 関東     | 飲食店        | 東海・北陸  |
| 35 | めっき        | 関東     | めっき        | 関東     |
| 36 | 受託開発ソフトウェア | 関東     | 人材派遣       | 関東     |
| 37 | 受託開発ソフトウェア | 関東     | 受託開発ソフトウェア | 関東     |
| 38 | 受託開発ソフトウェア | 関東     | 受託開発ソフトウェア | 関東     |
| 39 | ITサービス     | 関東     | 機械製造       | 東海・北陸  |
| 40 | 自動車小売      | 東海・北陸  | 自動車小売      | 東海・北陸  |
| 41 | 調剤薬局       | 中国・四国  | 調剤薬局       | 中国・四国  |
| 42 | 調剤薬局       | 関東     | 調剤薬局       | 北海道・東北 |
| 43 | 調剤薬局       | 関西     | 調剤薬局       | 関西     |
| 44 | 調剤薬局       | 九州・沖縄  | 調剤薬局       | 九州・沖縄  |
| 45 | 調剤薬局       | 九州・沖縄  | 調剤薬局       | 九州・沖縄  |
| 46 | 調剤薬局       | 中国・四国  | 調剤薬局       | 関西     |
| 47 | 不動産管理      | 関東     | 不動産管理      | 関東     |
| 48 | 飲食店        | 関東     | 建築材料卸      | 甲信越    |
| 49 | リネンサプライ    | 東海・北陸  | リネンサプライ    | 東海・北陸  |
| 50 | 美容関連       | 関東     | 美容業        | 関西     |
| 51 | 自動車教習所     | 関東     | 自動車学校      | 中国・四国  |
| 52 | 自動車教習所     | 北海道・東北 | 自動車学校      | 北海道・東北 |
| 53 | 病院         | 関西     | 病院         | 中国・四国  |
| 54 | 病院         | 関東     | 病院         | 北海道・東北 |
| 55 | 介護         | 関東     | インフラ       | 関東     |
| 56 | 自動車整備      | 関東     | 貨物運送       | 関東     |
| 57 | 不動産関連サービス  | 関西     | 古紙卸        | 中国・四国  |



## JPX日経インデックス400に当社株が採用されました

当社は、株価指数『JPX日経インデックス400』(以下、『JPX日経400』)の構成銘柄として、M&A支援専門会社として初めて採用されました。

『JPX日経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。

我々は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。

どうぞよろしくお願いいたします。

### < 編集後記 >

今年度第1四半期は過去最高の成約件数となりました。年に4回行っている経営者のためのM&Aセミナーも、今年度6月のセミナーでは過去最高のお申込人数を頂戴しております。中堅・中小企業のためのM&Aは今まさに最盛期を迎えつつあるといえます。当社としても、全国各地でのセミナーや個別相談会を行い、M&Aで中堅・中小企業の皆様の課題解決ができるよう努めてまいります。(ま)

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