

<2016年>
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「自社の更なる発展」を実現、「後継者問題」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。

東京①	東京②	大阪	名古屋	郡山	千葉	豊橋	福山
2月24日 (水)	3月9日 (水)	2月17日 (水)	2月23日 (火)	3月8日 (火)	2月16日 (火)	3月2日 (水)	2月4日 (木)
【全会場共通】 13:30~16:20 (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】 有限会社森田工産 前社長 森田 浩 様



【講師】 有限会社森田工産
(現：エスイー鉄建株式会社)
前社長 森田 浩 様

	有限会社森田工産 (譲渡企業)	株式会社エスイー 【東証JASDAQ上場】 (譲受企業)
事業内容	鉄骨工事業	建設用資機材の製造・販売 他
所在地	鳥取県 米子市	東京都 新宿区
売上高	約6億円	約200億円

森田工産様は、業歴30年以上、地場での高い信頼を背景に無借金で堅調な経営を続けていました。しかし、2代目の社長の森田様は、**厳しくなるビジネス環境下で成長し続ける必要性と、オーナー企業としての成長に限界を感じ、M&Aで大手企業とパートナーシップを組むことを検討されました。**
当社がマッチングしたエスイー様は、鉄鋼製品の生産拠点を探しており、加えて自社が手掛けていない鉄骨組立工事をされていることを含め、自社グループ事業との高い相乗効果が見込めることから、M&A成約にいたりました。エスイー様は、当社仲介で4件目の成約です。また、M&A後、森田様は常務として引き続き経営に携わっておられます。

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
常務取締役 大山 敬義

「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。

東京①②、大阪、名古屋 郡山、千葉、豊橋、福山



【講師】 三宅 卓



【講師】 大山 敬義

お申込みは裏面をご覧ください→

【株式会社日本M & Aセンター】 会社概要

- 設立：1991年4月
- 本社所在地：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
- 事業内容：M & A (企業の譲渡・譲受) 支援業務
- ホームページ：http://www.nihon-ma.co.jp/
- 特徴：
 - 中堅・中小企業のM & A成約支援実績は業界No.1の累計2,500件超。
 - 東証一部上場、M & A 専門コンサルタント160名超。
 - 企業の「存続と発展」を目的とした**友好的M & Aを全国で支援。**
 - 全国の地方銀行9割、信用金庫7割、2,600の会計事務所・士業事務所と連携し、**M&A情報ネットワークを構築。**



東京会場の様子



セミナーの
ご案内、お申込みは
こちらからも
ご覧いただけます

日本M&Aセンター M&A Vol.42 2015.12

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:03-5220-5454 (代) FAX:03-5220-5455
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.
42

2015.12

上半期成約件数 過去最高の209件!

M & A 成功ファイル35

天竜精機様&セレンディップ・コンサルティング様
~新社長を迎えた新体制でさらなる成長を実現~

金沢にて日本M & A協会理事総会が開催されました

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

雪吊りの兼六園 (写真提供：金沢市)

上半期成約件数が過去最高の 209 件！

上半期(4月～9月)成約件数は前年同期比 約 40 %の増加となりました

2015 年度第2 四半期(7月～9月)は53 組101 件のM&A の成約を仲介することができました。

上半期決算 今期で 6 期連続の最高益更新へ！



日本M&Aセンター
代表取締役社長
三宅 卓

皆様のご協力を得て、上半期も業績の上方修正を出させて頂きました。成約件数も過去最高で209件を達成！昨年度から大きく伸ばす事が出来ました。譲渡企業の受託件数も大幅に伸びており、営業努力が順調に結実しています。

今年8月には当社の業界再編支援室長 渡部が『業界再編時代のM&A戦略』という本を出版いたしました(本誌6ページ参照)。現在は、“事業承継型M&A”に加えて“業界再編型M&A”が急増中です。この本は、日本経済の動きを把握する為には必読書となっております。

当社は業界再編に対応して、「医療介護」「人材派遣」「調剤薬局」「工事業」「IT産業」等に業種別特化チームを編成し、セミナー展開等の営業活動を行っています。その結果が、上記の成果に結びつきました。

会計事務所や金融機関からの案件紹介も増加し、提案活動が非常に活発化しています。当社は皆様とタッグを組んで中堅・中小企業の存続に寄与し、皆様と共に業績向上に努めてまいります。

< 2015 年度 第2 四半期 成約実績一覧 >

	譲渡企業		譲受企業			譲渡企業		譲受企業	
	事業内容	地域	事業内容	地域		事業内容	地域	事業内容	地域
1	学習塾	関東	学習塾	関東	28	家具小売	九州・沖縄	家具小売	関東
2	農業	東海・北陸	果実卸売	甲信越	29	不動産管理	関東	不動産管理	関東
3	土木工事	甲信越	土木工事	甲信越	30	産業廃棄物収集運搬	関東	スポーツ用品小売	関東
4	鉄骨工事	関東	土木工事	北海道・東北	31	労働者派遣	甲信越	労働者派遣	関東
5	金属製品製造	東海・北陸	鉄鋼製品卸	東海・北陸	32	労働者派遣	関東	電気機械器具小売	関東
6	運送	関東	運送	北海道・東北	33	機械器具設置工事	関西	運送	関西
7	食品卸	甲信越	コンクリート製品製造	甲信越	34	食品製造	北海道・東北	公衆浴場	北海道・東北
8	調剤薬局	関東	調剤薬局	関東	35	紙器製造	関西	紙加工品製造	中国・四国
9	調剤薬局	東海・北陸	調剤薬局	東海・北陸	36	印刷	関東	印刷	関東
10	広告	関東	IT関連サービス	関東	37	金属プレス製品製造	北海道・東北	建設機械製造	北海道・東北
11	測量	北海道・東北	建築設計	関東	38	電力制御装置製造	関東	機械製造	関西
12	旅館・ホテル	甲信越	旅館・ホテル	東海・北陸	39	受託開発ソフトウェア	東海・北陸	組込みソフトウェア	東海・北陸
13	公衆浴場	関東	建築材料卸	甲信越	40	運送	中国・四国	運送	中国・四国
14	アミューズメント	関東	有線放送	関東	41	運送	関東	運送	北海道・東北
15	医療法人	北海道・東北	医療法人	北海道・東北	42	運送	関東	運送	関東
16	保育所	関東	建築関連	関東	43	鉄スクラップ卸	関東	古紙卸売	東海・北陸
17	介護老人保健施設	関東	有料老人ホーム	九州・沖縄	44	電気機械器具卸	東海・北陸	卸売	九州・沖縄
18	訪問介護	関西	リネンサプライ	関西	45	食品小売	東海・北陸	食品製造	東海・北陸
19	とび工事	関西	建築材料卸	関西	46	調剤薬局	関東	調剤薬局	関東
20	金属加工機械製造	東海・北陸	防災関連器具製造	関東	47	旅館・ホテル	関東	旅館・ホテル	関東
21	産業用電気機械器具製造	関東	電気機械製造	関西	48	飲食店	関東	飲食店	関東
22	旅客運送	中国・四国	生活関連サービス	中国・四国	49	結婚式場	東海・北陸	結婚式場	関東
23	生活用品卸	関西	雑貨企画販売	関東	50	訪問介護	関東	介護老人保健施設	関東
24	建築材料卸	北海道・東北	電気通信工事	北海道・東北	51	労働者派遣	東海・北陸	労働者派遣	関東
25	化学製品卸	東海・北陸	化学製品卸	関西	52	労働者派遣	東海・北陸	労働者派遣	関東
26	化学製品卸	関西	燃料小売	東海・北陸	53	ビルメンテナンス	関東	ビルメンテナンス	関東
27	自動車部品卸	東海・北陸	化学製品卸	関西					

金沢にて日本M&A協会理事総会を開催

10月30日、金沢に日本M&A協会理事会員が集結しました

2015年10月30日(金)、当社が事務局を務める日本M&A協会の第4回理事総会をホテル日航金沢にて開催し、全国各地から多くの理事会員の先生方にお集まりいただきました。

今回の特別講演では、おもてなし日本一の宿・加賀屋の代表取締役相談役 小田禎彦様をお招きし、“おもてなしの心”を通じたお客様第一主義のサービスについてお話いただきました。



理事総会の様子



株式会社加賀屋
代表取締役相談役
小田 禎彦 様



[活性化事務所のご紹介①]
「会計事務所系M&A」

税理士法人
中山会計
小嶋 純一 様



[活性化事務所のご紹介①]
「出向体験記」

税理士法人
成迫会計事務所
松澤 寿史 様

懇親会では、金沢での理事総会開催ということで、石川県知事谷本正憲様ならびに金沢市長山野之義様が、公務の合間をぬって挨拶に駆けつけてくださりました。

また、日本M&A協会の顧問団である畠&スターシップ税理士法人 畠善昭先生のお計らいにより、金沢芸妓の演舞も披露されました。



石川県知事
谷本 正憲 様



金沢市長
山野 之義 様



懇親会の様子



金沢芸妓の演出に会場は大盛況でした

< 理事総会プログラム >

内容	講師
開会のご挨拶	株式会社日本M&Aセンター 代表取締役会長 分林保弘
日本M&A協会理事長ご挨拶	日本M&A協会 理事長 岩永経世氏
【特別講演】 おもてなしの心 ～加賀屋の流儀～	株式会社加賀屋 代表取締役相談役 小田禎彦氏
活性化事務所のご紹介	中山会計M&Aセンター 小嶋純一氏
	長野県M&Aセンター 松澤寿史氏
Next Vision ～日本M&Aセンターの中期計画～	株式会社日本M&Aセンター 常務取締役 営業本部長 大槻昌彦
2015年度 上半期取組状況報告	株式会社日本M&Aセンター 情報開発部長 奥野秀夫
営業塾の取組状況とご案内	株式会社日本M&Aセンター 情報開発部長 三好鉄弥

～相続税の高さもM & Aで解決 天竜精機株式会社様&セレンディップ・コンサルティング株式会社様～

当社がお手伝いをして 2014 年に M & A を実行された天竜精機株式会社の芦部喜一前社長に、「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

天竜精機株式会社

所在地：長野県 駒ヶ根市
業務内容：装置製造 他
売上高：約 20 億円

譲受企業

セレンディップ・コンサルティング株式会社

所在地：愛知県 名古屋市
業務内容：経営コンサルタント業
売上高：約 50 億円

※M & A 実行当時



株式譲渡契約調印式にて

（左から2番目）
天竜精機株式会社 前社長 芦部喜一様
（一番右）
新社長 小野賢一様

一天竜精機株式会社のご紹介と、ご自身の事業承継の経緯をお教えてください。

芦部 天竜精機は、長野県駒ヶ根市にある、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。私の祖父が、1959 年に大企業の下請け会社として創業しました。父は祖父から事業を引き継ぎ、機械メーカーとして会社を成長させました。父の背中を見て、会社経営の“厳しさ”を学びましたね。

私は天竜精機には入社せず、トヨタ自動車に入社しました。社会人になってはじめてこそ「天竜精機はいつか誰かが継がなくてはいけない」と思っていたものの、トヨタでの仕事が面白くなるにつれ、事業承継については頭の隅に追いやるようになっていきました。

株式の承継—高額な相続税が降りかかった自分自身への事業承継

芦部 そんな私が天竜精機の社長になったのは、父の死がきっかけです。亡くなった時、父は会長職についており、別の人間が社長をしていました。経営と所有の分離ができていたのですが、事業承継には会社の株式承継が必須ということで、当時の社長や番頭さんに「帰ってきて天竜精機を継いでほしい」と頼まれました。当時の社長はガッツがある方でしたが、さすがに株式の買い取りまでは至らなかったのです。そこで株式の相続税を計算したところ、高額で驚きました。

会社を潰すことはできない、そのためには誰かが株式を相続して社長にならなければならない—その葛藤が私を含む兄弟間でありましたが、結局私が天竜精機を継ぐことになりました。いざ社長になると、トヨタで学んだことを活かして改善できる点があり、組織を超えたチームワークができる空気作りに尽力しましたね。

次の世代への事業承継—事業承継の主役は“承継する人”

—自分から次の世代への事業承継については、どんな検討をされましたか？

芦部 社長として尽力した結果、株式の相続税評価額も上がっていきました。私には4人の娘がいますが、娘たちには私自身が経験したような“高額な相続税を支払い、個人保証を背負う事業承継”はできないと思いました。相続対策として持ち株会社を作ったりしたもの、本質的な解決にはなりませんでした。

今の時代、経営者は“経営能力・資金・意思”の3点が揃っていないとすることができません。優秀で将来を託せる能力のある社員がいたとしても、株式の取得までは至らないため、経営者になることはできません。

株式承継問題を解決するため、上場も検討しました。しかし今の段階で利益を求められる数字優先の経営をしていくことは、天竜精機を目指す姿ではないと思いました。

あらゆる可能性を検討した上で辿り着いたのが、M & A です。M & A の検討は日本 M & A センターのセミナーへの参加がきっかけです。元々知り合いの社長さんがそのときのセミ

本 M & A は、テレビ東京『ガイアの夜明け』で放映されました。成約前の取材は異例ですが、芦部様の「事業承継の問題点を広く世に訴えたい」という思いから、交渉の場にカメラが入りました。

買収監査における取材の様子
(http://plaza.rakuten.co.jp/sennjyou3033/diary/201507220000/ より掲載)

ナーで体験談を語られており、M & A への親近感が湧きました。話の中で、M & A 相手への条件についても触れられたのですが、「相乗効果が見込める」「独立性が維持できる」「雇用が守れる」等の条件に合う相手がいたことも驚きました。M & A へのマイナスイメージが払拭されましたね。

「売るのは任せてください」
自分では言えなかった、新社長の心強い言葉

—M & A によるお相手探しと、セレンディップ・コンサルティング株式会社様をお相手に選んだ理由をお聞かせ下さい。

芦部 M & A の相手先を考えた時、当社はニッチなことをしている大きな会社のため普通の事業会社は買ひづらいと思ったので、幅広い相手先提案を希望しました。そんな希望を受けて日本 M & A センターさんが提案してくれたのが、経営コンサルティング業を営むセレンディップ・コンサルティングさんでした。

実際に面談すると、「日本の中小企業を守りたい」という熱い意気込みの経営者陣で親近感を持ちました。実際には2社の企業が株式取得意向を示してくれたのですが、セレンディップさんは“新社長をおくこと”を提示してくれました。自分には会社拡大への意欲が足りないと思っていたので、新社長をたてることが今後の天竜精機の成長につながると思い、セレンディップさんに決めました。

新社長となる小野さんとも、M & A 前にお会いして、じっくり話し合いました。小野さんは日立出身の営業のプロで、私にない販売意欲と営業センスを持っていました。社員にも「良い機械を作ってください、その代わり売ることには自分に任せてください」という言葉を言ってくれます。これは、私には決して言えなかったことです。これまでモノづくり一筋で来た社員が多く、営業は苦手分野でしたので、こんなに心強い言葉はないですね。会社がますます発展する未来を感じました。

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>

早い融合が会社の成長につながる

—新体制になって1年、会社の現状はいかがですか？

芦部 社員はそれほど動揺もなく、新社長を歓迎するムードを作ってくれました。こちらとしても、居酒屋で語り合うようなオフサイトミーティングの場を設ける等、小野新社長がいち早く融和できるような取り組みを行い受け入れ体制を整えていきました。

明確な利益の数値目標を立て、M & A 前とは異なるアプローチでさらなる会社の成長を目指しています。社員は小野新社長とも何でも語れる信頼関係を作っています。

—芦部さんの近況はいかがですか？

芦部 新体制がうまく動いているので、会社に出す必要がなくなった分、新たな場への取り組みをいろいろ考えているところです。自分の事業承継の体験を活かして、『事業承継について考える会』を地元の次期経営者たちと行っています。話し合いの場から自分の描く今後の経営に気付くことも多いので、こういった話し合いの場を広げていけたらなと思っています。

芦部様には 2015 年 10 ～ 11 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 副部長
金子 義典
(天竜精機株式会社様担当)

天竜精機様は、高い技術力とユニークな組織運営を強みとする、地域を代表する企業のひとつです。会社を永續発展させるために、芦部様が早めのタイミングから事業承継の準備をされ、M & A できう環境づくりをされてきたことが、本件の成約と会社の成長につながりました。

企業の文化や良い所を残しつつ、さらにステージアップさせる。そのために「プロ経営者」を招聘するという部分でも、本案件は特徴的でした。地域企業の M & A における新しいカタチだったと思います。

テレビ東京『ガイアの夜明け』でも取り上げられ、思い深い案件となりました。M & A をてこに、さらに飛躍されるであろうことを確信しています！

日本 M & A センター
事業法人部
土井 太久磨
(セレンディップ・コンサルティング株式会社様担当)

セレンディップ・コンサルティング様は名古屋に本社を置くコンサルティングファームです。特に、「事業戦略策定」「社員教育」「やりがいの創出」「経理の見える化」等に強みを持ちます。

今回、天竜精機様の特長である設計・製造のノウハウをより活かすために、全世界に販売ネットワークを持つ新社長を招聘し、販売力強化に成功しました。新体制で1年が経過していますが、インタビュー記事の通り、天竜精機様と新社長様が互いの強みを補完することで、会社はさらなる成長を遂げています。

このようなマッチングを増やすべく、今後も邁進してまいります。

当社関連書籍のご案内

当社の関連書籍が好評発売中です



日本M&Aセンター
業界再編支援室長 渡部恒郎著
出版社：幻冬舎
定価：本体1,400円(+税)

紀伊國屋書店(全店) **ウィークリーランキング**
(2015/9/21~27) **経営書第1位**

Amazon **ランキング 週間ランキング**
(2015/10/1調べ) **ビジネス・経済 CI・M&A部門第1位**

業界再編の波に乗り、「圧倒的高値の売却」と「会社の飛躍的成長」を実現させる方法を解説

会社をどう次世代につないでいくかは経営者にとって至上命題です。あらゆる業界で再編が起こる時代に、経営者人生最後の花道を飾ることができるM&Aは“勝者の選択”です。業界再編時代の今、読んでいただきたい1冊となっております。

<著者紹介 渡部 恒郎>

日本M&Aセンター 業界再編支援室長。京都大学経済学部在学中にベンチャー企業の経営に参画。卒業後、日本M&Aセンター入社。業界再編M&Aの第一人者。過去70件を超えるM&Aを成約に導く。代表的な成約案件であるトータル・メディカルサービスとメディカルシステムネットワークのTOBは日本の株式市場で過去最高のプレミアムがついた(グループ内再編を除く)。



人と人、企業と企業をつなぐ

M&Aの仕事の原点に能楽があるー

分林保弘の「仕組み経営」で勝つ！

『財界』主幹の村田博文氏が、日本M&Aセンター代表取締役会長分林保弘にインタビュー！日本M&Aセンター創業秘話から、現在に至るまでの経営ノウハウを公開！

<内容詳細>

第1章 M&Aとは何か

第2章 日本M&Aセンターとはどんな会社か

第3章 起業の原点

第4章 経営の「仕組み」をつくる

第5章 第2創業へ



『財界』主幹 村田博文著
(話)日本M&Aセンター
代表取締役会長 分林保弘
出版社：財界研究所
定価：本体1,500円(+税)



八重洲ブックセンターウィークリーベストセラー医学
(2015/11/8~14) **第1位**

最新成功事例満載！

**M&Aが経営を変え、
地域の医療・介護の未来をつくる！**

進展する超高齢化社会により、医療・介護の経営環境は大きく変貌します。2025年に向けて、人々の安心と安全な暮らしを守るために、病医院・介護施設の経営者がくぐすべき判断のヒントがここに。

<著者紹介 谷口 慎太郎>

日本M&Aセンター医療介護支援室長。平成13年東京三菱銀行(現三菱東京UFJ銀行)入行。外資系投資銀行、ヘルスケア投資ファンドにおいて投融資業務、アセットマネジメント業務を経験、事務長として医療機関の再生業務にも従事した後、日本M&Aセンター入社。医療介護専門チームの責任者として50件以上のM&Aを成約に導き、日本における医療・介護M&Aの第一人者となる。



日本M&Aセンター
医療介護支援室長 谷口慎太郎 編著
出版社：日本医療企画
定価：本体1,500円(+税)

C S R 活動のご報告

JBC・CSR基金を通じた奨学金の支給についてご紹介します

日本M&Aセンターでは、経済的な困難を抱える学生に、JBC・CSR基金を通じて奨学金の支給をしております。ここでは、奨学生や保護者の皆様からの感謝の手紙の一部をご紹介します。

私の家は祖父の代から寿司屋を営んでいます。現在は父が2代目を継ぎ、地域に密着した経営をしています。私はこれから経営学を学んで、現在父のやっている寿司屋を大きくするのが夢です。大学卒業後は勉強したことを活かし、社会や人のために尽くす経営者になります。フードビジネスを通じて多くの人々が幸せになれる地域社会を作っていきたいです。

宮城県・Sさん



東日本大震災より3年目の春がめぐってまいりました。おかげさまで息子は高校を卒業することができました。震災後頭の中が真っ白になって何も考えられない時も、ご支援のおかげで子供の成長だけを希望の光に生きることができました。本人も充実した高校生活を送ることができたと思います。ご支援いただいたことを胸に刻み、必ずや社会に貢献できる人間になってほしいと願っています。

(震災枠で採用)Kさんの保護者



震災時に福島から東京に避難してだいぶ経ち、私も家族も東京での生活に慣れました。ただ、せわしない毎日を過ごしていると震災のことを忘れてしまいそうになります。そんな時には家族と被災地の今の状況や復興について話し合います。私は、将来福島の復興の役に立ちたいです。

(震災枠で採用)福島県・Eさん



JBC・CSR基金とは

JBC・CSR基金は、日本ビジネス協会(JBC)に加盟する企業のCSR活動の一環として、2007年に設立されました。基金の趣旨に賛同する企業および企業経営者からの会費・寄付を財源とし、意欲と能力を持ちながら経済的な問題等で勉学の機会に恵まれない高校生に奨学金を支給しています。これまでに採用した奨学生は延べ288名、支給した奨学金の総額は、2億円を超えています。

**当社のM&A仲介で会社を譲渡した竹下吉大氏 著！
『中小企業の生涯とM&A』プレゼント！**

先着50名様に『中小企業の生涯とM&A』をプレゼントいたします。株式会社タンバック創業社長である竹下吉大様は、2011年友好的M&Aで事業を売却しました。本書では幸せな事業承継を実現させるための実際の体験を紹介しています。

ご希望の方は

日本M&Aセンター広報担当 03-5220-5454 までお電話ください！



<編集後記>

今年度上半期成約件数は前年度を大幅に上回りました。様々な業種・業界の会社様のM&Aを仲介させていただきました。当社では業種別の取り組みがますます活性化し、左ページで紹介した通り多種多様な書籍も出版されています。ありとあらゆる業種の中小企業経営者の皆様に合ったM&Aの情報発信をしていけるよう、より一層邁進してまいります。(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