

<2016年夏>  
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	札幌	高崎	京都	広島
6月13日 (月)	7月5日 (火)	6月7日 (火)	6月27日 (月)	7月7日 (木)	6月15日 (水)	7月22日 (金)	6月28日 (火)
【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】 株式会社ソフトビジョン 前会長 竹内 正夫 様



【講師】 株式会社ソフトビジョン  
前会長 竹内 正夫 様

	株式会社ソフトビジョン (譲渡企業)	株式会社ウィズソフト (譲受企業)
事業内容	ソフトウェア受託開発	ソフトウェア受託開発
所在地	東京都 港区	大阪府 大阪市
売上高	約9億円	約20億円

ソフトビジョン様は、データベース構築ソフトの開発に強みを持つIT企業です。業績は3期連続増収増益と好調でしたが、自社株を引き受けて、経営を引っ張っている後継者が社内にはおらず、M&Aを検討されました。

当社がマッチングしたウィズソフト様は、大阪を拠点としているため「関東の営業基盤強化」が経営課題となっていました。本件により、関東圏で大手企業との取引チャンスをつくることができ、自社の技術力向上も見込めることからM&A成約にいたりました。ウィズソフト様は、当社仲介で2件目のM&Aです。

### 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。

東京①、大阪、名古屋、京都 東京②、札幌、高崎、広島



【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1-8-2  
鉄鋼ビルディング24階
- 事業内容：M & A (企業の譲渡・譲受) 支援業務
- ホームページ：<https://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3,000件。
  - 東証一部上場、M & A 専門コンサルタント180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、660の会計事務所と提携し、国内最大級の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  
ご覧頂けます

日本M&Aセンター - M&A Vol.44 2016.5

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1-8-2 鉄鋼ビルディング24階  
発行人/分林 保弘 編集人/飯野 一宏

TEL:03-5220-5454 (代) FAX:03-5220-5455

Vol.  
44  
2016.5

# M&A

日本M&Aセンター

## 成約件数・利益ともに 6期連続で過去最高

## シンガポールに初の海外拠点 福岡営業所を開設しました

## M&A成功ファイル37 有限会社森田工産様&株式会社エスイー様 ~将来の事業承継問題を早期にM&Aで解決、上場企業グループに~

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

# 成約件数・利益ともに6期連続で過去最高

ご支援ありがとうございました

## ◆新年度のご挨拶

昨年度は、成約件数・利益ともに6期連続で過去最高とすることができました。期中にはJ P X日経400の構成銘柄に指定されて株価も最高値を更新しました。期末の株式時価総額は2,619億円と1年前から58%上昇し、企業価値の向上が実現できました。これも、提携会計事務所、金融機関の方々のご支援の賜と感謝申し上げます！

今年4月に、福岡営業所とシンガポール・オフィスの2拠点を開設いたしました。日本国内は5拠点となり、北海道から沖縄まで全国ネットワークが強化されました。海外拠点を開設することで、加速するアジア進出にも対応できる体制とノウハウが確立しましたので積極的にご活用ください。

今年度は大きな飛躍の年にしたいと考えています。

J P X日経400の指定をうけ、昨年10月に“NEXT Vision”という次なる構想を社内発表いたしました。その構想に基づき、圧倒的に精度の高い企業評価を行うために「株式会社企業評価総合研究所」を立ち上げました。新会社では高水準の企業評価ノウハウを蓄積し、様々な企業価値のデータベースを構築していきます。

社内では、M&A後のグループ経営をスムーズに進めるための「PMI支援室」という部署を設置しました。M&Aの準備（企業評価）から成約後のPMIまで最高の品質で対応いたします。その他、M&Aを通じた成長支援を行う「成長戦略プロジェクト」、中堅企業のM&Aを専門に進める「ミッドキャッププロジェクト」や零細企業のM&Aに特化した「&Biz事業部」など各部署は専門性を高めるとともに、当社が取り扱うM&Aの企業規模の対象を拡大しています。新しい事業承継の概念である戦略的事業承継を推し進め、事業承継問題のカスタロフィ（破壊的な大問題）に対応していきます。

M&Aのニーズは益々高まっています。地域の企業を存続発展させ、雇用を守る事が地域経済活性化の第一歩です。今年度は当社を新たな次元に導き、皆様方のあらゆるご要望にお応えできる企業へと成長させてまいる所存です。皆様方の益々のご協力を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

# 福岡営業所を開設しました

7月に福岡営業所 開設記念セミナーを開催します

日本M&Aセンターは、2016年4月1日に福岡営業所を開設いたしました。当社ではこれまで九州エリアには駐在員を1名配置し他は大阪支社からの出張ベースでの対応でした。営業所開設に際し、より地域に密着したサービスを強化すべく8名の営業社員を配置いたしました。熊本地震による被災で地域の方々の心に爪痕を残した九州エリアの復興の一助となるべく、そしてますますの発展のためにお役に立ちますよう尽力してまいります。



オフィスビル外観



当社エントランス



応接室の様子



会議室の様子

**福岡営業所のご紹介**

〒812-0011  
福岡県福岡市博多区博多駅前2-2-1  
福岡センタービル9階

TEL 092-686-9279(代)  
FAX 092-686-9280

# シンガポールに初の海外拠点

ASEAN経済の中心 シンガポールに拠点開設

2016年4月に当社初の海外拠点となるシンガポール・オフィスを開設いたしました。今後日本経済に大きな影響を及ぼすASEAN経済—その中心地であるシンガポールに当社営業コンサルタントが駐在し、より幅広いサービスの提供を目指します。



海外支援室長よりご挨拶

いよいよ当社初の海外拠点が開設されました。当社では近年、日本企業と外国企業のクロスボーダーM&Aが増加しております。中でもASEAN地域の企業とのM&Aニーズが多くなっており、このニーズにより的確に対応するため今回のオフィス開設となりました。

シンガポール・オフィスには、シンガポール大学でMBAを取得した営業コンサルタントが駐在いたします。海外のM&Aに関しても、ぜひお気軽にお問い合わせください。

日本M&Aセンター  
海外支援室長  
安丸 良広

シンガポール・オフィス 住所

80 Robinson Road  
#10-01A,  
Singapore 068898

TEL: (+65)-6240-6258  
※日本語対応可能です

## シンガポール・オフィス開設記念式典 開催決定！

日時： 6月16日(木) 15:00～ セミナー  
17:45～ オフィス開設記念式典(パーティー)

会場： ヒルトン シンガポール

※本式典についてのお問い合わせ 日本M&Aセンター 海外支援室 西井 (+65)-6240-6258



## 全10会場で福岡営業所 開設記念セミナーを開催

全10会場で「福岡営業所開設記念 経営者のためのM&Aセミナー」を開催いたします。昨年の九州縦断セミナーは8会場で、1,500名の方々にお申しいただくなど大好評のうちに終了いたしました。本セミナーは実際に会社を譲渡された社長様のお話を聞ける貴重な機会です。ぜひご参加ください。

<開催日程>

博多	北九州	熊本	長崎	佐賀
7/20 (水)	7/6 (水)	7/12 (火)	7/14 (木)	7/13 (水)
大分	宮崎	鹿児島	下関	沖縄
7/7 (木)	7/8 (金)	7/11 (月)	7/5 (火)	7/4 (月)

【全会場共通】13:30～16:20 (受付13:00～)

<テーマ1>

◆特別企画◆  
M&A体験談

### 友好的M&Aによる企業譲渡の体験発表



向井珍味堂様は、昭和27年設立、国産原材料を使ったこだわりのきな粉・香辛料等の製造販売を行っている会社です。メディアにとりあげられることも多く、業績は堅調、財務面も安定していましたが、後継者がおらず16年前の当社M&Aセミナーに参加。その後、幹部社員への承継を検討するも、メリットの多いM&Aで事業承継することを決断、実行されました。

M&A体験談講師 株式会社向井珍味堂 会長兼最高顧問 中尾 敏彦様

<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



セミナーのお申し込み・詳細はこちら



この度の熊本地震により被災された皆様ならびにそのご家族の皆様にご心よりお見舞い申し上げます。皆様の安全と被災地の一日も早い復興を心よりお祈り申し上げます。

## ～相続を考えての早い決断で上場企業グループの一員に！ 有限会社森田工産様&株式会社エスイー様～

当社がお手伝いをして2015年にM & Aを実行された有限会社森田工産 森田浩前社長に「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

有限会社森田工産

所在地：鳥取県米子市  
業務内容：鉄骨工事業  
売上高：約6億円

### 譲受企業

株式会社エスイー（東証 JASDAQ 3423）

所在地：東京都新宿区  
業務内容：建設用資機材の製造・販売 他  
売上高：約200億円(連結)

※M & A実行当時



株式譲渡契約調印式にて

(左) 有限会社森田工産 代表取締役 森田浩様  
(右) 株式会社エスイー 代表取締役社長 森元峯大様  
※職称は当時のもの

### 一有限会社森田工産様のご紹介と、ご自身の事業承継の経緯をお教えてください。

**森田** 森田工産は、鳥取県米子市にて鉄骨工事業を営む会社です。創業者は私の両親で、私や兄の進学資金のために奮起して起業しました。当時、父は43歳でした。私が大学に進学する際父から「大学に行く代わりに卒業したら地元に戻れ」と言われました。兄は広告代理店に就職して会社を継ぐ気がなかったので、父は私を後継ぎとして考えたようです。私も大学に行きたかったので、父の条件のみ、大学卒業後地元に戻り、父の会社に入社しました。そして私が37歳の時に社長になりました。

### 引退時期から逆算し、43歳から事業承継を検討

### 一森田様は45歳でM & Aをご決断されました。後継者を考え始めたきっかけを教えてください。

**森田** 父は43歳で会社を興し、50歳のときには、私に「大学進学後は地元に戻るように」という条件を出して後継者が決まっていた。自分自身も、「65歳で引退するなら55歳までに後継者を決めておきたい」と考えておりましたので、10年くらいかけて後継者を見つけようと、43歳くらいから事業承継について考えるようになりました。まず考えたのは親族内承継です。私には娘がいますがまだ2歳で到底後継ぎ候補ではありませんし、都会で育った兄の子供たちは東京での就職を希望していました。親族での承継は不可能だと思いました。

### 立ち上がった自社株の高額な相続税

**森田** ちょうどその頃、税理士さんから自社株の相続税評価について話を聞きました。森田工産の業績は好調で、当時株価

が3倍になっていました。大株主は父でしたから、まず自分への株の相続があり、そのあと自分から次世代への相続が生じるわけですが、それにかかる相続税は予想以上の額でした。自分は多額の相続税を支払い、父から株を受け継ぐ覚悟もあります。しかし次世代はどうか？**換金性のない株式を莫大な相続税を払ってまで取得しようとしてくれるだろうか？一子供が相続することも、社員が買い取ることも、現実的ではない**と思いました。

### 一そんな時、担当の税理士さんから「M & Aで会社を譲渡する」ことを聞き、どんな印象を持たれましたか？

**森田** “M & A”という言葉は、最初ピンときませんでした。M & Aは大企業がするものというイメージが強かったので「まさか自分の会社が？」と思いました。しかし話を聞こうと、自分が抱える後継者問題はM & Aで解決できるかもしれないと考えるようになりました。なので、早速相手探しをしてみようじゃないかということになったのです。

森田工産様 工場の様子



工場外観

工場内

### 一M & Aのお相手である株式会社エスイー様の印象はいかがでしたか？

**森田** 耐震工事を請け負った際、エスイーの製品が当社の金属製品に取り付け設計図を見たことがあり以前から名前を知っている会社でした。面談では両社が一緒になった相乗効果を考えることができ盛り上がりました。先方への工場見学ではエスイーの高度な溶接技術に対して大いに興味をもちましたね。

### “会社の将来”と“社員の安心”を軸に考え、M & Aを決断

**森田** エスイーという良いお相手と順調に進む一方で迷いがなかったとは言いきれません。実は一番相談したい父が、エスイーを紹介される2か月前に事故で他界してしまいました。父が健在であればこんな時どうするかを考えましたね。また、初めてのM & Aなので何を基準に決めていいのか不安に思うこともありました。

そのため、まず一番大切に判断軸を決めました。私の場合は、“会社の将来”と“社員の安心”でした。上場企業であるエスイーと一緒にいれば、これまでより雇用も安定するし、社員が胸を張って働ける会社になります。また、コンサルタントの岩井さんからも「これまでの日本M & Aセンターが仲介した実績からもエスイーがベストの選択です」と力強い言葉をいただきましたので、決断することができました。

### M & Aによって会社の信用力が上がった

### 一M & Aについて、社内や取引先の反応はいかがでしたか？

**森田** 社員は、はじめこそM & Aという言葉にピンとこなかったようですが、今はエスイーグループの一員として生き生き働いています。グループの給与水準に合わせ給料は上がりましたし、上場企業グループということでこれまで苦戦していた採用についても3名の新規採用ができました。会社の信用力が上がったのを実感しましたね。

森田様には2016年2～3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



日本M & Aセンター  
コンサルタント戦略営業部  
岩井 健  
(森田工産様担当)

### 私が仲介しました！～担当者の声～

当初面談したとき、森田工産の業績は売上高・利益とも好調に推移していました。そんな状況で森田社長は「更に良い会社にするためにどうしたらいいか」を常に考えてたのが印象的でした。“会社の成長のための買収戦略”は誰もが考えることです。しかし反対に“会社の成長のために譲渡する”という選択は、思いついてもなかなか心理的に決断できません。今回、森田工産を最高の時期に戦略的に譲渡できたのは、森田社長の経営者としての先見性と戦略性があってこそです。このような素晴らしいM & Aを担当できたこと誇りに思うとともに、今後も中小企業の未来を支えるM & Aを成約するべく邁進いたします。

### 早く始めることはノーリスク、何も行動せず悩んでいる方がリスク

**森田** 取引先は、驚きながらも「今までと変わらず鉄骨を作してほしい」と言われ、今も変わらず取引は続いています。また、上場企業のグループになったことで一次問屋から仕入れられるようになりました。

経営者仲間からは「親からもらった会社を売ったのか」という声もありました。一方で「その若さでよく決断ができた」、「そんな会社を買ってもらえるなんて素晴らしい！」と褒められるケースの方が多かったですね。M & Aを経験した自分ができることは、M & Aはいくら早く始めてもノーリスクだということです。M & Aの相手探しを始めた時点は、まだスタートではありません。お相手先が出てきてからがスタートです。関心があるのに行動せず悩んでいるほうが、業績の悪化や業界状況の変化など会社の将来のリスクにつながります。「業績が悪化したらM & Aについて相談させて」と言った経営者仲間もいますが、それでは遅い。業績の悪い会社より、上り調子の会社の方が誰だって買いたいはずですから。

### M & Aは“奇跡的な夢の体験”

**森田** 私のM & Aは、税理士さんに相続の相談をしたことがきっかけでしたが、その時はまさか自社が上場企業グループの一員になるとは思っていませんでした。しかしそれが現実となり、私にとってM & Aは“奇跡的な夢の体験”でしたね。

今はまだ常務として勤務していますが、以前に比べて家族との時間は多く取れるようになったので、今後は娘をいれるんな場所に連れて行ってやりたいと思っています。以前は休日でも頭の中は会社経営の不安や悩みでいっぱいでしたから、こんな風に考えられるようになったのもM & Aのおかげだと思います。

# ハワイ国際会議に 370 名を超す会計人が集結

## 2016年3月 ハワイにて日本M&A協会国際会議が開催されました

2016年3月18日、ハワイのヒルトン・ハワイアンビレッジ・ワイキキビーチリゾートにて、第22回日本M&A協会国際会議が開催されました。1994年から毎年開催されている本会議は、M&A支援や事業承継問題に取り組んできたベテラン会計人が集結し、M&Aノウハウ共有やセミナーを通じてスキル研鑽する会議です。今回の参加は370名を超え、盛況のうちに幕を閉じました。



ゲスト講師には、ハワイ在日総領事の三澤康氏をお迎えし、「ハワイの政治経済事情」と題して、ハワイにおける日系人の歴史や米国本土との関係についてお話をいただきました。

パネルディスカッションは、辻・本郷税理士法人 本郷孔洋氏、株式会社日本BIGネットワーク 岩永経世氏、みどり合同税理士法人 三好貴志氏、株式会社マネーフォワード 辻庸介氏をお迎えし「10年後の会計事務所業界を語る」をテーマに、当社会長分林を進行役として議論いただきました。IoTからIoEの時代になりつつある今、IT化・クラウド化の波やマイナンバー制度を踏まえて今後の会計事務所はどうなっていくべきかについて、各先生から熱い持論が発表されました。

ご参加いただいた先生方からは「10年後のために自分が今何を取り組むべきか方向性が見えた」「事務所の今後を考え実行する上で大変役立った」と多くの好評の声をいただきました。



ハワイ在日総領事 三澤康氏



大好評だったパネルディスカッションの様子

## 2015年度 M&A表彰

2015年度特に活躍された会計事務所様を表彰させていただきました。表彰事務所は下記の通りです。

賞	受賞会計事務所
2015年度MVP	清水税理士事務所
ベストアドバイザー賞	アイクス税理士法人
	税理士法人オークラ会計事務所
ベストパートナー賞	税理士法人小林会計事務所
審査員特別賞	税理士法人あさひ会計
	古田土会計事務所
&Biz賞	山田税理士事務所
	税理士法人中央総研



(MVP)  
清水税理士事務所  
清水真一郎先生

国際会議にご参加された  
受賞事務所の方々



# 2015年度第4四半期の成約件数について

## 当四半期も順調に推移し、2015年度は6期連続の最高件数

2015年度第4四半期は、49組93件のM&Aの成約を仲介することができました。2010年度から6期連続で最高成約件数を更新することができました。本年度もより多くの中堅中小企業の皆様の悩みをM&Aで解決できるよう、社員一同邁進してまいります。

<2015年度 第4四半期 成約実績一覧>

No.	譲渡企業		譲受け企業	
	事業内容	地域	事業内容	地域
1	土木工事	関東	運送	関東
2	土木工事	関東	砕石製造	関東
3	インテリア	関東	家具卸売	関東
4	生菓子製造	東海・北陸	その他の事業サービス業	関西
5	紙器製造	関東	梱包	関東
6	ボルト・ナット・ねじ等製造	東海・北陸	ボルト・ナット・ねじ等製造	関東
7	半導体製造装置製造	東海・北陸	自動車部品製造	中国・四国
8	配電盤・電力制御装置製造	関東	受託開発ソフトウェア	関東
9	運送	関東	物流・倉庫	関西
10	セキュリティシステム	関東	ファンド	関東
11	酒類卸売	関東	酒小売	関東
12	食品卸	九州・沖縄	食品卸	九州・沖縄
13	化学製品卸売	関西	ファンド	関東
14	自動車卸売	東海・北陸	自動車販売	関西
15	調剤薬局	東海・北陸	調剤薬局	東海・北陸
16	不動産管理	関東	建物売買	関東
17	映像機器レンタル	関東	映像制作	北海道・東北
18	歴史物展示	北海道・東北	食品卸	北海道・東北
19	自動車整備	関西	運輸関連サービス	関西
20	電気通信工事	東海・北陸	電気通信工事	東海・北陸
21	アパレル	関西	アパレル	関東
22	金属製品製造	東海・北陸	金属熱処理	東海・北陸
23	自動車部品製造	甲信越	プラスチック製造	甲信越
24	受託開発ソフトウェア	関東	労働者派遣	関東
25	リサイクル	関東	ファンド	関東

No.	譲渡企業		譲受け企業	
	事業内容	地域	事業内容	地域
26	飲食店	関東	映像制作	関東
27	飲食店	関東	飲食店	関東
28	アミューズメント	関西	アミューズメント	関東
29	土木工事	東海・北陸	土木工事	東海・北陸
30	電気工事	関東	電気機械器具卸売	関西
31	生菓子製造	北海道・東北	土工・コンクリート工事	北海道・東北
32	金属部品製造	東海・北陸	金属部品製造	東海・北陸
33	電気計測器製造	中国・四国	電気機器製造	中国・四国
34	電気機器製造	関東	医療用機械器具卸売	関東
35	タクシー	甲信越	タクシー	九州・沖縄
36	食品卸	甲信越	運送	東海・北陸
37	食品卸	関東	食品卸	関西
38	食品卸	関西	食品卸	関西
39	自動車部品製造	関西	ファンド	関西
40	電気機械器具卸売	関東	金属製品製造	関東
41	梱包資材等販売	関東	ファンド	関東
42	調剤薬局	北海道・東北	調剤薬局	北海道・東北
43	不動産管理	関東	不動産管理	中国・四国
44	飲食店	東海・北陸	飲食店	甲信越
45	飲食店	関東	飲食店	関東
46	公衆浴場	関東	公衆浴場	関東
47	冠婚葬祭	甲信越	冠婚葬祭	九州・沖縄
48	訪問介護	関東	介護	関東
49	技術者派遣	関東	労働者派遣	関東

### 当社関連書籍が好評発売中です

#### 中小企業M&A実務必携 税務編・法務編

中小企業M&A実務で90%以上採用されている「株式譲渡」に特化して税務・法務にまつわる知識をわかりやすく要点整理し、論点解説形式の構成で実務場面に直結する課題解決に最適の書となっております。当社コーポレートアドバイザー室 上席課長 税理士 村木良平が税務編を、法務室 司法書士 梅田亜由美が法務編を執筆しました。ぜひ一読ください。



定価：本体2500円(＋税) 定価：本体3500円(＋税)  
中小企業M&A実務必携 税務編・法務編  
出版社：株式会社きんざい

#### <編集後記>

皆様のおかげで昨年度も過去最高件数の成約をすることができました。中小企業のM&Aニーズは年々高まっており、その内容は多種多様です。ひとつでも多くの企業様のニーズに応えるべく、当社では4月に福岡営業所やシンガポール・オフィスの2拠点を開設しました。どちらも非常に交通の便の良い、ビジネスの中心地にございますのでぜひお気軽にお尋ねください。(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1-8-2 鉄鋼ビルディング24階  
TEL.03-5220-5454 (代) / FAX.03-5220-5455  
<https://www.nihon-ma.co.jp/>  
発行人：分林 保弘 編集人：飯野 一宏