

＜2016年秋＞
全国8回開催！

主催

日本M&Aセンター

中堅・中小企業のM&A仲介実績No.1
(東証一部上場)

経営者のM&Aセミナー のための

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	仙台	金沢	岡山
10月6日 (木)	11月28日 (月)	10月20日 (木)	10月17日 (月)	11月9日 (水)	10月11日 (火)	11月7日 (月)	10月4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 「10年後も成長し続ける会社になりたい」



【講師】 株式会社VALOR
前社長 北折 勝美 様

	株式会社VALOR (譲渡企業)	株式会社AMBITION 【東証マザーズ上場】 (譲受企業)
事業内容	不動産仲介・管理	不動産管理
所在地	神奈川県 横浜市	東京都 渋谷区
売上高	約4億円	約70億円(2015年6月期 連結)

VALOR様は、横浜市を中心に不動産オーナーや大学との強い信頼関係に基づき、地域に根差した営業活動を展開しています。業績は好調で、着実に業容を拡大してきましたが、店舗拡大に伴い人材の確保が必要となり、大手企業とのM&Aを検討されました。

当社がマッチングしたAMBITION様は、東京23区を主なエリアとしており、本件により「横浜エリアへの拡大」「学生など顧客層の拡大」を実現しました。一方VALOR様は、上場企業との提携で人材採用力を強化でき、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
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、札幌) (名古屋、仙台、金沢、岡山)



【講師】 三宅 卓



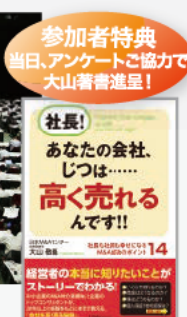
【講師】 大山 敬義

【株式会社日本M&Aセンター】 会社概要

- 設立：1991年4月(業歴25年)
- 拠 点：東京、大阪、名古屋、札幌、福岡、シンガポール
- 事業内容：M&A(企業の譲渡・譲受)支援業務
- ・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200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
QRコードから

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 数研ビルディング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

M&A

日本M&Aセンター

Vol.
45
2016.8

第4回バンクオブザイヤー 表彰式開催

第1四半期(4～6月) 成約件数、
過去最多の127件

M&A成功ファイル38 ゴーウェル様
～M&Aを決断したことで持てた家族の時間に感謝！～

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



第4回バンクオブザイヤー表彰式のご報告

2015年度バンクオブザイヤーの栄誉は北陸銀行様に！

日本M&Aセンターは、2016年5月26日(木)帝国ホテル東京にて「第4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。提携地方銀行の役員・部長様を中心に44行105名の方々にご参加いただきました。

基調講演は株式会社マネーフォワード 代表取締役社長CEO 辻庸介氏による「フィンテックで変わる金融サービス」でした。



全国の地方銀行44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	北陸銀行様 (富山県)			
バンカーオブザイヤー	中国銀行 今村 暦紀様 (岡山県)			
ディールオブザイヤー	東	群馬銀行様 (群馬県)	西	北國銀行様 (石川県)
特別賞	東	北越銀行様 (新潟県)	西	大垣共立銀行様 (岐阜県)
地域貢献大賞	東	東邦銀行様 (福島県)	西	伊予銀行様 (愛媛県)
情報開発大賞	東	千葉興業銀行様 (千葉県)	西	滋賀銀行様 (滋賀県)
ベストプランニング賞	東	武蔵野銀行様 (埼玉県)	西	十六銀行様 (岐阜県)
アクティベーション賞	足利銀行様 (栃木県) 八十二銀行様 (長野県) 滋賀銀行様 (滋賀県) 百十四銀行様 (香川県)			

日本経済新聞に開催報告を掲載しました

2016年6月6日付の日本経済新聞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、全国の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44行105名が集結～

バンクオブザイヤー 北陸銀行様



株式会社北陸銀行
代表取締役会長 麦野 英順 様 (中央左)
執行役員 金融サービス部長 角 慎二 様 (中央)
金融サービス部 調査役 藤田 広茂 様 (中央右)
金融サービス部 主査 磯部 正樹 様 (右)

バンクオブザイヤー受賞の北陸銀行麦野会長より お喜びのコメントをいただきました



第1回に続き、2度目の受賞となりました。日本M&Aセンター様には様々なところでご協力いただき、研修などにも取り組んだことが今回の受賞につながったと思います。

中小企業の繁栄と存続というニーズが今後も高いと感じております。ご支援のほどよろしくお願いたします。

<北陸銀行様 バンクオブザイヤー受賞理由>

北陸銀行様は2015年度日本M&Aセンターとの協働成約・受託等、最多の実績を収められました。北陸地方以外でのマッチングも多く、広域地方銀行としてのメリットを如何なく発揮されております。昨年度は組織変更も行い、銀行一体となってM&A業務に取り組まれました。

バンカーオブザイヤー 中国銀行 今村暦紀様



株式会社中国銀行
常務取締役 福田 正彦 様 (中央左)
金融営業部 次長 岡田 浩幸 様 (中央)
金融営業部 主任 今村 暦紀 様 (中央右)
金融営業部 主任 小野 雅人 様 (右)

ディールオブザイヤー 東 群馬銀行様



(右)
株式会社群馬銀行
専務取締役 角田 尚夫 様

ディールオブザイヤー 西 北國銀行様



(右)
株式会社北國銀行
取締役 営業統括部長 中村 和哉 様

第4回基調講演は、マネーフォワード 辻CEO

<当日コンテンツ>

【基調講演】 フィンテックで変わる 金融サービス	講 師	株式会社マネーフォワード 代表取締役社長CEO 辻 庸介 氏
第4回 バンクオブザイヤー 表彰式	プレゼンター	株式会社日本M&Aセンター 代表取締役社長 三宅 卓
【対談】 今、 事業承継コンサルティングに 求められているもの	講 師	株式会社青山財産ネットワークス 代表取締役社長 蓮見 正純 氏 株式会社日本M&Aセンター 営業支援部長・ 株式会社青山財産ネットワークス 社外取締役 長坂 道広



マネーフォワード 辻CEO



青山財産ネットワークス 蓮見社長

～若い社員のこれからの成長を考えてM & A を決断 株式会社ゴーウェル様～

当社がお手伝いをして 2015 年に M & A を実行された株式会社ゴーウェルの加藤裕通前社長に、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

株式会社ゴーウェル

所在地：京都府
業務内容：オリジナル旅行小物製造卸販売
売上高：約 4 億円

譲受企業

株式会社トランザクション

所在地：東京都 渋谷区
業務内容：各種雑貨の企画・生産・販売 他
売上高：約 100 億円

＜2015 年の株式譲渡契約調印式にて＞

※M & A 実行当時



※職称は当時のもの

一株式会社ゴーウェル様のご紹介と、M & A による事業承継を考え始めたきっかけを教えてください。

加藤 ゴーウェルは、京都市にて旅行用品の企画卸業を営む会社です。“旅の安全・快適・充実を図るための商品、サービスを旅行者に提供すること”を経営理念としています。私は大学卒業後、服飾系の会社で営業職をしていました。仕事をしながら「これからは輸入の時代が来る、その波に乗って起業しよう」と思っていました。そんなある時、当時日本にはなかった折り畳み式のラゲージカートの存在を知り、輸入して日本で販売しようと、ゴーウェルを 1976 年に創業しました。海外旅行ブームも相まって、企画した製品は好調な売れ行きで、会社の業績も順調に推移していました。

実の子供に後を継がせる難しさを実感

加藤 私には娘がおり、海外の大学卒業後はゴーウェルに勤めていました。しかし、経営者として苦労させたくない思いもあったので、結局娘に会社を継がせることはできませんでした。娘には自分のやりたいことを尊重させ、別の会社に転職させました。実の子供に会社を継がせることの難しさを実感しましたね。



ゴーウェル様商品
(左上) バックとめるベルト (右) トラベルクッション
(左下) トランクベルト

“非上場の中小企業でも M & A できる”驚き

加藤 それ以降、会社の後継ぎを考えながら経営してきましたが具体的な案もなく、65 歳を迎えていました。同じくして、長年経理・総務として会社を支えてきてくれた妻が体調不良になり、業務の負担を軽減する必要を感じ始めていました。ちょうどその頃、会計事務所主宰の M & A セミナーを知りました。それまで M & A は大企業がするものというイメージがあったので、興味本位で参加しました。そのセミナーで、私の意識は 180 度変わりました！“うちの売上 4 億円・非上場の中小企業でも M & A ができる”ということを知り、ただただ驚きでした。セミナー後、すぐに日本 M & A センターのコンサルタントが面談に来てくれ、私の抱えている事業承継の悩みを理解してくれた上で「M & A で良い後継者を探しましょう」と言ってくれました。この言葉に勇気をもらい、M & A による会社譲渡を決意しました。

一お相手探しについてはどのような希望を出されましたか？

加藤 ゴーウェルは社員の平均年齢(当時)が 30 歳と若い会社なので、若い社員が M & A 後も成長していけるような会社を希望しました。ゴーウェルというブランドが今後も発展していけるお相手がいいなと思っていました。

理想の相手を追求し、日本 M & A センターと共通認識をもって進めたことで出会えた

一ゴーウェル様は優良企業でしたので、多くの買い手候補から手が上がりました。

加藤 多くの会社の手を上げてもらったことは光栄でしたが、M & A 交渉が進む中で、買い手企業側の理由で見送りになってしまうことが続きました。「M & A は縁のもの、とはいえこのまま相手が見つからなかったらどうしよう」と不安になることもありました。そんな時に日本 M & A センターの森口さんは、これまでの見送りを踏まえて「ゴーウェルに合う買い手の会社像」についてより詳細な分析をして提案してくれました。この分析があったからこそ、私と森口さんで理想のお相手像についての共通認識が出来上がりました。そして出会ったのがトランザクション様です。これは運命のお相手でした。これまでのブレイクがあったからこそ、最良のお相手に出会えたと思いましたね。

M & A で会社の新しい時代を築いていけると確信する相手

一M & A のお相手であるトランザクション様の印象はいかがでしたか？

加藤 社長に会って、その温かい人柄に“会社の今後を任せられる人だ”と思いました。実際にゴーウェルに来る方も紹介してもらいましたが、若くパワフルな人で、これからの若いゴーウェルを引っ張っていくのに最適なリーダーだと感じましたね。事業面でのシナジーについては、トランザクション様はデザインから製造・品質管理・販売までの雑貨事業を営むグループ企業をまとめている大きな会社です。グループを通じて海外製造拠点や販売先が多岐にわたっているので、当社と一緒にな

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。
→ <https://www.nihon-ma.co.jp/>

れば、製品の製造コストを抑えることもでき、さらには拡大する販路を活かしてゴーウェルブランドをさらに広めることができる。今は昔と比べて海外旅行がメジャーになってきた時代ですので、新しい事業展開も必要になります。トランザクション様とならその時代も乗り越えられる、新しいゴーウェルの時代を築いていけるお相手だと確信しました。

一引き継ぎもスムーズで、順調な融合が進んでいると聞きました。

加藤 今このようにうまくいっているのは、トランザクションの皆様が“一緒にやっという仲間意識をもち、お互いを尊重し合う姿勢でいてくれるからだ”と思います。そのおかげで、ゴーウェルの社員も、前向きに新たな気持ちで仕事に取り組むことができています。創業者として、こんな嬉しいことはないですね。

M & A でできた家族の時間に感謝

一M & A 最終契約を締結してから 1 年、今どんな心境ですか？

加藤 2016 年 2 月に引退し、第 2 の人生を始めています。結婚生活の大半が会社経営の日々だったので、今ようやくきちんとした夫婦の時間を満喫できるようになりました。娘も新しい道でやりたい仕事ができ、そこで生涯のパートナーも見つけ、今年の春には孫が生まれました。娘の幸せそうな笑顔を見て、これでよかったんだと改めて思いました。経営者時代と違って今は時間がありますから、孫の面倒をじっくりみてやりたいので夏休みが楽しみで仕方ありません。M & A をしなければこんな家族の時間は持てませんでしたから、家族一同 M & A に感謝ですね。

私が仲介しました！～担当者の声～



日本 M & A センター
コンサルタント戦略営業部
課長
森口 忠之
(ゴーウェル様担当)

「思い返すと M & A セミナーへの参加が人生の転機の第一歩だった」という加藤様の言葉が心に残っています。後継者問題を抱えていた加藤様は、従業員の未来や、情熱を込めて開発した商品をご購入頂くお客様のことを第一に考え、会社を存続・発展させる手段として、M & A を決断されました。その想いは十分にトランザクション様に伝わり、今の新生ゴーウェルがあると思います。成約式で今後のゴーウェルの成長を願うと共に、長年ともにゴーウェルを支えてきた奥様への感謝を述べられた加藤様の姿を忘れません。

家族との時間が持てたと喜ばれる加藤ご夫妻の笑顔を見て、私も嬉しく思っております。加藤様の“人生の転機”の決断に敬意を表すとともに、これからもコンサルタントとして邁進してまいります。

生命保険業とM&A提案に親和性

明治安田生命保険相互会社 専務執行役 尾越達男氏に、生命保険という切り口からみた事業承継・M&Aについてお話いただきました。

経営者は、“企業”と“個人”それぞれのリスクマネジメントを考えて一両社の専門性を活かして経営者の人生をサポートする体制づくりを開始

三宅 中小企業経営者は高齢化が進み、中小企業においても生命保険の重要性が増しつつあります。

中小企業の経営者が亡くなると、残された会社には2つの問題が生じます。1つは相続税の問題。高額な相続税の納税原資調達に相続者が四苦八苦することがあります。もう1つは資金繰りの問題。与信が落ちて資金繰りが苦しくなるケースをよく見かけます。

尾越 経営者は、企業と個人、それぞれのリスクマネジメントを考えなくてはなりません。

中小企業に対する生命保険営業では、事業保障資金準備や退職慰労金など、将来必要になる費用準備について提案をしています。

経営者の方々はアフターフォローを通じて何回もお会いするため、事業承継問題が話題になることがあります。

しかし我々はその問題について解決方法の提案はできません。



お客様のためにも、こういった専門外の問題については外部専門会社と連携していく必要があると考えています。

三宅 中小企業の経営者が亡くなられたとき、資金面については生命保険でカバーすることができますが、後継者が不在の企業で、経営者をどうするかについては生命保険で手助けをすることは難しい。一方、我々は後継者が不在の企業に対し、M&Aを通じて企業の存続をお手伝いすることができます。

しかしながら、M&Aのご相談をいただいてから成約までにはそれなりの時間がかかるので、相続税対策や資金繰り対応に間に合わないケースがあります。

その点で、両社の補完効果は大きく、双方の歯車が噛み合うことでリスクマネジメントが有効に機能するものと確信しています。

尾越 営業現場では「経営者から相続・事業承継についての相談がある」といった話を頻繁に耳にしますが、「M&Aについて相談がある」とはあまり聞きません。これは、経営者からM&Aニーズのサインが出ていても我々の専門性が欠けているために経営者に対してアプローチできていないことを示していると思います。

M&Aに関するアンテナを高く持ち、お客様との会話の中でM&Aニーズを少しでもヒアリングしたら、専門家としての御社をご紹介する—そういった連携を深めてお客様満足を高めていきたいですね。M&Aを進めていく中では生命保険を活用する場面も必ず出てきますから、お互いにWin-Winの関係だと考えます。

三宅 例えば、中小企業に対して初期的には相続税評価額とそれに伴う納税資金を算出、中期的に生命保険の契約と契約者のアフターフォロー、さらに時が経って事業承継問題が出てきたらM&A支援を行う。

このような社長の人生の時間軸でご支援ができれば、アフターフォローも一連の流れができますね。

人生に寄り添う生命保険の営業相手だからこそ話せる経営者の悩みがある

尾越 経営者は、企業と個人、それぞれのリスクマネジメントを考えなくてはならないと申しましたが、我々はこの両面からアフターフォローを行っています。我々の活動の中では、お客様の奥様との交流もあります。奥様からは「息子が会社を継ぐ気がない」といった事業承継についての話も出てきます。

三宅 それは驚きですね！当社でもなかなか聞き出しづらいことです。保険営業はお客様の人生に寄り添うスタンスなので、そういったことも相談しやすいのですね。

尾越 お客様と長きに亘ってお付き合いし接点を持つ中で、年に数回の面談時にいろいろなお話を伺うことがあります。もしそこでM&Aの活用という選択肢を情報提供することができればお客様との接点をさらに深めることができるでしょう。専門家の紹介を含め、我々が手を差し伸べてお客様に寄り添っていく活動が重要だと思います。

今後は日本M&Aセンター様と共に、お互いの得意分野を活かしてお客様の課題を解決していく姿を見せることがお互いの強い信頼関係構築につながると考えます。お互いに協力し強力なソリューション体制をつくっていきましょう。



明治安田生命相互保険会社 専務執行役
尾越 達男 おごし たつお
昭和31年生まれ
法人サービス部長、公法人第三部長、執行役商品部長を経て
平成26年4月 常務執行役 代理店営業部門長に就任
平成28年4月より現職



第1四半期成約件数は過去最多の127件

四半期単独として最多記録の成約件数を達成

2016年度第1四半期は64組127件のM&Aの成約を仲介することができました。

＜ 2016年度 第1四半期 成約実績一覧 ＞

	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	土木工事	東海・北陸
2	電気通信工事	九州・沖縄	総合商社	九州・沖縄
3	紙器製造	九州・沖縄	包装資材製造	関西
4	オフセット印刷	関東	産業機械器具卸売	東海・北陸
5	オフセット印刷	関東	服飾資材製造	関西
6	金属加工	関東	製造請負	関東
7	金型部品製造	甲信越	電気機械器具製造	関西
8	受託開発ソフトウェア	関西	受託開発ソフトウェア	関東
9	食品小売	関東	食品小売	関東
10	調剤薬局	北海道・東北	調剤薬局	関西
11	調剤薬局	関東	調剤薬局	関西
12	調剤薬局	関西	医薬品小売	関西
13	調剤薬局	関東	医薬品小売	関西
14	食品小売	九州・沖縄	飲食店	九州・沖縄
15	不動産管理	関東	不動産管理	中国・四国
16	リラクゼーション	関東	スポーツジム	関東
17	訪問介護	関東	ビルメンテナンス	関東
18	住宅建設	関東	住宅建設	関東
19	特殊印刷	関東	電子応用装置製造	関東
20	機械工具製造	関西	機械刃物製造	関西
21	農業資材製造	北海道・東北	帆布製品製造	東海・北陸
22	情報処理サービス	関東	イベント企画	関東
23	情報提供サービス	関東	受託開発ソフトウェア	関東
24	葬儀関連品製造販売	東海・北陸	葬儀	東海・北陸
25	食品製造販売	北海道・東北	食品加工製造	北海道・東北
26	建築設計	東海・北陸	建築設計	東海・北陸
27	飲食店	関東	飲食店	関東
28	通所・短期入所介護	関東	老人福祉・介護	関東
29	通信	関東	機械製造	関東
30	建築工事	北海道・東北	建設	北海道・東北
31	建築工事	中国・四国	燃料小売	中国・四国
32	土工・コンクリート工事	関東	土木工事	北海道・東北

	譲渡企業		譲受け企業	
	事業内容	地域	事業内容	地域
33	電気工事	関東	電気通信工事	関西
34	機械器具設置工事	中国・四国	製缶板金	中国・四国
35	製鉄	東海・北陸	金属製品製造	関西
36	鋼管製造	甲信越	金属線製品製造	関東
37	半導体製造装置製造	関東	商品検査	関東
38	配線器具・配線附属品製造	関西	電線製造	関西
39	電子応用装置製造	関東	電気機械器具卸売	関東
40	受託開発ソフトウェア	関東	綜合印刷	関東
41	受託開発ソフトウェア	関東	受託開発ソフトウェア	関東
42	アニメーション制作	関東	ゲームソフトウェア	関東
43	一般貨物自動車運送	関西	一般貨物自動車運送	関西
44	食品卸	中国・四国	食品卸売	九州・沖縄
45	塗料卸	甲信越	建築材料卸売	関東
46	化学製品卸売	関東	各種商品卸	関東
47	輸送用機械器具卸売	関西	物流運搬設備製造	関西
48	食料品小売	東海・北陸	酒小売	東海・北陸
49	調剤薬局	関西	調剤薬局	関東
50	調剤薬局	関東	調剤薬局	北海道・東北
51	調剤薬局	関西	調剤薬局	関西
52	調剤薬局	関東	調剤薬局	関東
53	燃料小売	関東	燃料卸売	関東
54	通信販売	関西	消費財製造	関東
55	産業用機械リース	関東	建設機械器具リース	中国・四国
56	測量	関西	建築設計	東海・北陸
57	飲食店	関東	不動産売買	北海道・東北
58	美容	関東	経営コンサルタント	関東
59	美容	九州・沖縄	アパレル	関東
60	一般病院	関東	介護老人保健施設	関東
61	特別養護老人ホーム	関東	有料老人ホーム	九州・沖縄
62	グループホーム	東海・北陸	木造建築工事	東海・北陸
63	産業廃棄物処理	東海・北陸	鉄スクラップ卸売	関西
64	職業紹介	関東	職業紹介	関東

福岡営業所開設記念のセミナー・式典に2,500名

当社は福岡営業所開設記念として、セミナーを2016年7月に九州全県と沖縄県・山口県の計10カ所で開催いたしました。各セミナーと福岡営業所開設記念式典には、延べ2,500名の皆様にお申込みいただき、大盛況のうちに終わりました。

式典の中では熊本地震の被災高校生への奨学金贈呈式が行われ、当社会長分林より熊本県小野副知事に奨学金目録が渡されました。

熊本地震からの復興の一助となるべく、そして九州・沖縄エリアのますますの発展のためにこれからも尽力してまいります。



セミナー会場の様子



熊本地震被災高校生への奨学金贈呈式

情報セキュリティに関するISO27001認証取得

この度、より一層の情報管理の徹底と継続的な改善を図るため、国際規格ISO27001の認証を取得しました。今後も情報管理体制の継続的な向上を行い、これまで以上にお客様が安心して当社の友好的M&A仲介サービスを利用できるようにしてまいります。



※東京本社 / 大阪・名古屋支社 / 札幌・福岡営業所 (但し、全拠点より&Bz事業部を除く)