<2017年>
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	盛岡	横浜	神戸	福岡
2月17日(金)	3月2日(木)	2月21日(火)	2月15日(水)	2月27日(月)	2月9日(木)	3月8日(水)	3月6日(月)
【全会場共通】 13:30～16:20（受付13:00～）							

＜特別企画＞
M＆A体験談

［講師］テクノ電気工業株式会社
前社長　宮前 榮 様

テーマ1 友好的M＆Aによる 会社譲渡の体験発表
「事業承継は、会社を強くするチャンス」

	テクノ電気工業株式会社（譲渡企業）	田淵電機株式会社【東証一部上場】（譲受企業）
事業内容	変圧器類 製造（水冷トランス・電磁石・制御装置）	変成器・電源機器等 製造・販売
所在地	神奈川県 秦野市	大阪府 大阪市
売上高	9億円	391億円（連結）

テクノ電気工業様は業歴60年以上。高い技術力を強みに、堅実な経営を続ける優良企業です。社長の宮前様は事業承継にあたり、経営基盤の安定・強化のためには“親族に承継して同族経営を続ける”よりも、大手企業と提携した方が良いと判断され、M＆Aの検討を始めました。

一方、田淵電機様は「新分野への拡大」を進められており、今まで参入できていなかった医療・産業機器分野と研究機関への豊富な取引実績があるテクノ電気工業様と一緒になることで、自社の事業領域の拡大が見込め、両社ともに発展できる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、神戸）

［講師］三宅 卓

（名古屋、盛岡、横浜、福岡）

［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

参加者特典
当日、アンケートご協力で三宅著書進呈！

セミナーのご案内、お申込みはQRコードから

日本M&Aセンター M&A Vol.46 2016.12.5
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 鉃鋼ビルディング24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. 46
2016.12

第2四半期（3ヶ月）成約件数が過去最多の152件

京都にて日本M＆A協会理事総会を開催

M＆A成功ファイル39 VALOR様 ×AMBITION様

～10年後も成長し続ける会社にするためM＆Aを決断～

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

第2四半期(3ヶ月)成約件数が過去最多の152件

2016年度第2四半期成約件数は前年度比150.4%の152件でした

2016年度第2四半期は過去最多152件のM&A成約をすることができ、2016年度上半期決算は5期連続の最高益更新を達成することができました。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。

上半期決算！最高の業績を上げる事ができました

日本M&Aセンター
代表取締役社長
三宅 卓

2016年度第2四半期(3ヶ月)の成約件数は前年比150.4%の152件を達成いたしました。その結果、上半期決算で5期連続の最高益を更新し、売上103.0億円（前年比150.1%）、経常利益56.3億円（前年比153.6%）となりました。これも提携会計事務所様、金融機関様の方々のご支援の賜と感謝申し上げます。

上半期は、福岡営業所の開設と九州・沖縄・下関10カ所マラソンセミナー、シンガポール事務所開設とシンガポールM&Aセミナー、青山財産ネットワークスとの合弁会社『株式会社事業承継ナビゲーター』の設立、等を行いました。

九州地区は提携機関のご協力によって、目を見張る活性化が出来ており、案件の受託件数などが大きく伸びています。

海外も事務所を出す事によって情報量が画期的に増加し、案件の精度も高まりました。その結果、早速in-outの案件成約も実現する事が出来ました。

事業承継ナビゲーターは、ミッドキャップ（中堅企業）のオーナーの『経営承継と財産承継』をワンストップで解決する事を目的に設立されました。成長戦略セミナーとの相乗効果によってミッドキャップ案件が増加し、売上単価の向上に寄与しています。

この勢いを維持しながら、下半期も企業の存続と発展に貢献していく所存です。

PMI支援室のご紹介 ～成約から成功へ～

今年度新たに設立した当社PMI支援室についてご紹介いたします

当社はこれまで「最高のマッチング」と「最高のエグゼキューション」を提供することで、“幸せなM&A”をお手伝いしてきました。この度、「最高のPMI」をサポートする機能を備えることで、"最高のM&A"を支援できる体制となりました。

戦略的にも経済的にも良いM&Aだったとしても、両社の立場や文化の違い等により組織的融合が上手く進まないケースがあります。そのような場合、下手をすると「M&Aの失敗」になりかねません。

組織的融合は買手企業・売手企業がお互いの統合への不安や心配を理解し、解決し、信頼関係を築く過程で作られていくものだと考えています。

そこで我々PMI支援室は、PMIで出てくるマネジメント・事業推進・管理・コミュニケーションまで幅広い領域の中で、売手企業・買手企業の落とし所を見つけながらサポートをさせて頂くことで、「最高のPMI」を提供していきます。

日本M&Aセンター
PMI支援室長　宮川 崇

“運用成績トップ10のファンドが保有する銘柄”に

日経ヴェリタス掲載記事のご紹介

日経ヴェリタス（2016年9月4日付）「日本株ファンド　トップ10の組み入れ銘柄」として、当社が掲載されました。日経ヴェリタスの調べによると、運用成績トップ10のファンドのうち当社は3ファンドに保有されています。これについてレッグ・メイソンのファンドを運用するシオズミアセットマネジメントは「構造変化で稼げる銘柄やオンリーワン企業に投資する」とコメントしています。

中小企業を取り巻く環境は、社長の高齢化や業界再編など厳しい状況となっています。当社はM&Aを通じて、中小企業のこうした危機を回避し、さらなる成長・発展につなげていけるよう邁進してまいります。

日本株ファンド トップ10の組み入れ銘柄

日本電産やエムスリー上位

運用成績トップ10のファンドが保有する銘柄

	ファンド数	過去3年の株価上昇率
日本M&Aセンター(2127)	3	2.8倍
日本電産(6594)	3	2.5倍
エムスリー(2413)	3	2.3倍
キーエンス(6861)	3	2.2倍
富士重工業(7270)	2	72%
ソフトバンク(9984)	2	9%
日経平均株価	―	25%

英金融情報会社シティワイヤのデータを基に、過去3年の運用成績が上位10位に入るファンドの組み入れ比率上位銘柄を調べた

世界を見渡すと日経平均株価を大きく上回る運用成績を残す日本株ファンドも多い。英金融情報会社シティワイヤのデータを基に過去3年の運用利回りが上位10位に入るファンドの保有銘柄を調べたところ日本電産（6594）やエムスリー（2413）が多かった。

対象としたファンドの運用会社はレッグ・メイソン、アトランティス・インベストメント、ユキ・インターナショナル、コムジェスト、JPモルガン・アセット・マネジメント、リンドセル・トレイン、バンク・ド・ルクセンブルク、ヘネシー・ファンズ、クープランド・カーディフ、アクサ・フラムリントン。過去3年の運用利回り（円ベース）は40～90%に達する。

日本電産はアトランティスなど3ファンドが保有。モーターへの集中と積極的なM&Aを評価する声が多い。キーエンス（6861）や富士重工業（7270）、ソフトバンクグループも買われている。同業より利益率や自己資本利益率（ROE）の高い銘柄を選ぶ傾向が強い。

中小型株では日本M&Aセンター（2127）やエムスリーを3ファンドが持つ。レッグ・メイソンのファンドを運用するシオズミアセットマネジメントは「構造変化で稼げる銘柄やオンリーワン企業に投資する」と話す。

複数ファンドが保有する銘柄にはMonotaRO（3064）、スタートトゥディ（3092）、花王（4452）などがある。

日経ヴェリタス 2016年9月4日

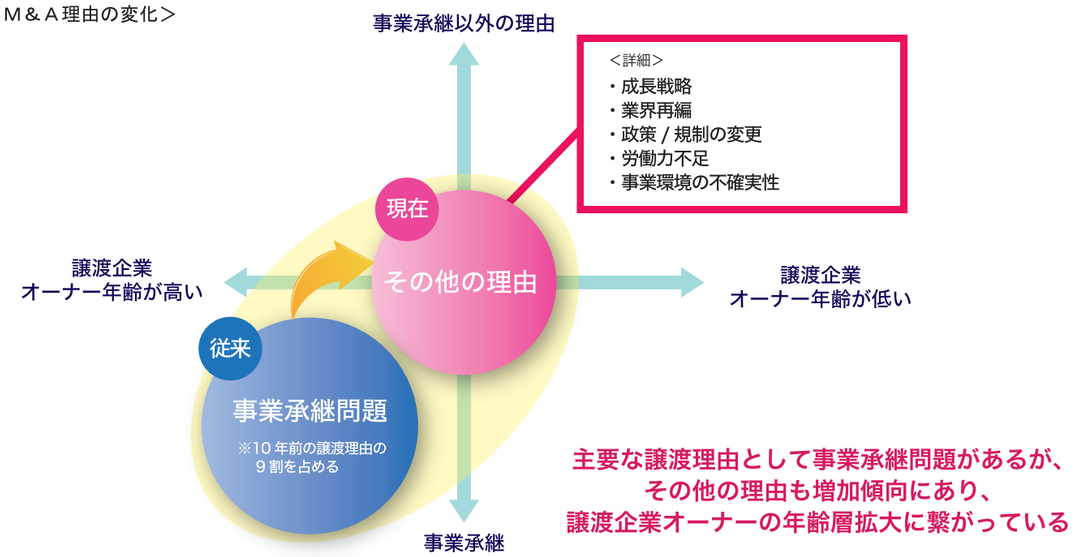
※日本経済新聞社の許可を得て掲載しております

近年の中小企業M&Aトレンド

事業承継問題以外の理由で譲渡を検討している会社が増えています

近年のM&Aでは、成長戦略や業界再編など、事業承継問題以外の譲渡理由をあげる会社が増加しております。ほとんどの譲渡企業が事業承継問題を理由にしていた10年前とは異なり、成長戦略・業界再編といったその他の理由で譲渡を検討している会社の中には、オーナーの年齢が若く、自社単独でも成長している会社が多く存在しています。

＜M&A理由の変化＞



主要な譲渡理由として事業承継問題があるが、その他の理由も増加傾向にあり、譲渡企業オーナーの年齢層拡大に繋がっている

M＆A
成功ファイル39

M＆A成功ファイル ～10年後も成長し続ける会社にするためM＆Aを決断～

譲渡企業オーナーによる体験談！

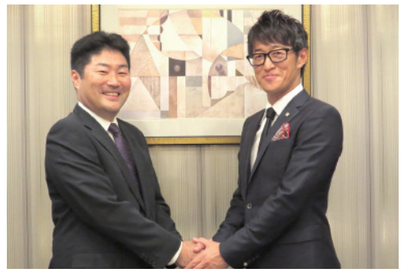
～M＆Aは成長するための選択肢　株式会社ＶＡＬＯＲ様＆株式会社ＡＭＢＩＴＩＯＮ様～

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/

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ＶＡＬＯＲの北折勝美前社長に、「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	譲受企業
株式会社ＶＡＬＯＲ	株式会社ＡＭＢＩＴＩＯＮ【東証マザーズ上場】
所　在　地：神奈川県 横浜市	所　在　地：東京都 渋谷区
業務内容：不動産仲介・管理	業務内容：不動産管理
売　上　高：約４億円	売　上　高：約１００億円（連結）

※M＆A実行当時



株式譲渡契約調印式にて

（左）株式会社ＶＡＬＯＲ
代表取締役 北折勝美様
（右）株式会社ＡＭＢＩＴＩＯＮ
代表取締役 清水剛様　※職称は当時のもの

―株式会社ＶＡＬＯＲのご紹介と、M＆Aを検討するに至った背景をお教えください。

北折　ＶＡＬＯＲは、神奈川県横浜エリアの賃貸物件の仲介・管理を行う会社です。元々不動産会社に就職したのですが、自分で会社を立ち上げたいと思いＶＡＬＯＲを創業しました。社長として「社員が安心して永く働ける会社」にすることを目標に運営してきましたが、創業10年を超える頃から、自社単体での今後の成長に限界を感じるようになりました。

10年後も会社が成長し続ける―そのためにどうすべきか？

北折　不動産業界では人件費と広告費に多くのコストが割かれるのが定説です。資金面ではどうしても大手不動産会社に太刀打ちできないので、当社は営業力の強化に注力して成長してきました。しかしやはりそれには限界がある。安定的に成長し続けない限り、目標としている「社員が安心して永く働ける会社」にならない。

では10年後も会社が成長し続けるためには何が必要か？―「資金力」と「人材」の２つだと思いました。黒字経営でも銀行借入れを増やしていくのでは安定しませんし、優秀な人材の採用・育成にかけるコストと時間がないのも現実です。中小企業の限界を感じましたね。

成長するための選択肢の一つがM＆A

北折　当時私は45歳で、しばらくは自分で経営していくことが可能な年齢でした。しかし今後の会社の経営について考えれば考えるほど、自社単独では解決し難い課題が多いことが分かりました。この状況を打開せずして私が引退の年を迎え、幹部社員に経営を引き継いだとしても会社は成長していけません。また、会社の幹部社員たちは現場タイプの人間が多く、人の上に立ち経営をしていく人材は不足していました。会社の次世代のことを考えると、これからも成長をし続けるための選択肢は自社だけでは不可能だと思ったんです。

M＆Aについてはニュースで聞いたこともありますし、以前興味を持って自分自身で調べたこともありました。そのため、M＆Aは会社が成長するための選択肢の一つという認識は持っていたのです。しかし当時は、大企業が対象の話であって中小企業は対象にならないと思っていました。

インターネットで「中小企業　M＆A」と検索したところ、日本M＆Aセンターさんのホームページに辿り着いたので、一度中小企業のM＆Aについて聞いてみようと思いました。

ＶＡＬＯＲ様が運営する「横浜賃貸ナビ」ＨＰ

神奈川県横浜市を中心に賃貸物件の管理をするＶＡＬＯＲ様と、東京都で展開するＡＭＢＩＴＩＯＮ様とのM＆Aは、エリアの総合展開の実現や、営業力・人材採用力の強化につながった

M＆A以外の選択肢がある今だからこそ、決断することができる

北折　日本M＆Aセンターの中川さんと面談して、当社の様な中小企業でもM＆Aの可能性があると聞き、驚くと同時に安心しましたね。将来の可能性を探りたかったので、自分がまだ経営できる年齢のうちにM＆Aを検討してみようと思い、お相手探しをお願いしました。M＆A以外の選択肢がある今だからこそ、様々な検討を重ねた上で決断をできるし、会社をベストな状態・条件で売ることができるからです。自分が体調を崩してからでは遅いですし、業績が悪くなったらM＆Aも検討できなくなってしまう―「廃業」しか選択肢が残らなくなってしまう前にトライすべきだと思いました。

―こうしてＶＡＬＯＲ様のM＆Aが始まりました。お相手探しにおいて重要視したポイントは何でしたか？

北折　私が最も重要な条件としたのが、スケジュール感です。お相手探しを長く続けるのではなく、期で区切って取り組み、新しい期から新体制でいきたいと考えていました。それを聞いたコンサルタントの中川さんからは、すぐに100社近くの候補先が出てきたので驚きました。その中で、社長が強い熱意をもっていただいていて、両社のエリアシナジー（ＶＡＬＯＲは神奈川県横浜市で展開/ＡＭＢＩＴＩＯＮ様は東京都で展開）が見込めるＡＭＢＩＴＩＯＮ様と面談をすることになりました。

「M＆Aを実現させて社員と共に更なる発展を目指す」熱意がゆるがないお相手

―ＡＭＢＩＴＩＯＮ様をお相手に選んだ決め手は何だったのでしょう？

北折　マザーズ上場をしているＡＭＢＩＴＩＯＮ様と一緒になれば、取引先の不動産オーナーの方々にも安心してもらえるし、何より社員が今後も安心して永く働ける。ＡＭＢＩＴＩＯＮの清水社長からは雇用条件・仕事のやり方はそのまま引き継ぐという説明もあったので、大きな動揺もなく新体制に移行できると思いました。清水社長とはM＆Aに向けた交渉過程で意見がぶつかることもありましたが、両者とも「このM＆Aを実現させて社員と共に更なる発展を目指す」という熱意がゆるがなかったのが大きかったです。

M＆Aによって採用力が向上

―M＆Aから１年、振り返っていかがですか？

北折　採用力の向上を感じました。上場企業のグループ会社になったことで、以前より応募してくる人の数が増え、多様性も出てきました。人材採用は会社の未来を創る大きな根幹です。ここが向上したのは大きな効果だと思います。

個人的な感想としては、引き継ぎもあったので、振り返る間もないというのが正直なところです。しかしこれだけは言えるのは、今回のM＆Aがなければ今も以前と同じ仕事を続けていて、両親や家族の時間を持てないまま時が過ぎていったでしょう。以前父親が体調を崩した時も、仕事に追われ何もすることができず後悔していました。その分、今時間をかけて両親をケアできるので、M＆Aのおかげで両親への恩返しができています。

体験談講師の様子

北折様には2016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

私が仲介しました！～担当者の声～

日本M＆Aセンター
上席課長
中川　健太郎

“10年後も成長していける会社にしたい”という北折様の言葉の裏には、社員を何より第一に想う気持ちがありました。初回面談時からぶれることなく、“10年後も成長していく会社”を目指して交渉を続ける中では、自分で社長を続けることができる若い年齢だからこその苦悩があり、誰にも相談することのできない孤独があったと思います。M＆Aコンサルタントとして、北折様のパートナーとして公平な立場で支えていけるよう、真摯に取り組ませていただきました。今後も様々な思いを抱える社長様のお力になれるよう、邁進してまいります。

最後になりましたが、新生ＶＡＬＯＲ様の今後益々のご発展と、北折様の第二の人生のご健勝を祈念しております。

（左）北折勝美様　（右）中川健太郎

京都にて日本M＆A協会理事総会を開催

10月14日、京都に160名を超える会計人が集結しました

2016年10月14日（金）、当社が事務局を務める日本M&A協会の第5回理事総会を、京都国際会館にて開催し、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、京都大学経営管理大学院・大学院経済研究科 教授 澤邉紀生様をお招きし、『会計事務所の未来―価値創造への貢献―』についてお話いただきました。

理事総会の様子

京都大学経営管理大学院・
大学院経済研究科
澤邉 紀生 教授

「地域金融機関と会計人の連携」

税理士法人総合経営
長谷川 佐喜男 様

「次世代研究会発足」

株式会社
木村経営ブレーン
木村 岳二 様

パネルディスカッションでは、2015年にM&Aを実行された有限会社森田工産 森田浩前社長をゲストに迎え、M&Aの提案から二人三脚で歩んできたアイクス税理士法人 飯田邦博様とともにお話を伺いました。会計事務所と戦略的に策定した事業承継プランの話に、参加した会計人からは「実体験の話で大変参考になった」と好評をいただきました。

（左）森田工産　前社長　森田 浩 様
（右）アイクス税理士法人　飯田 邦博様

パネルディスカッションの様子

懇親会の様子

＜理事総会プログラム＞

内容	講師
日本M＆A協会副理事長ご挨拶	日本M＆A協会　副理事長　関博氏
開会のご挨拶	日本M＆Aセンター　代表取締役会長　分林保弘
会計事務所の未来―価値創造への貢献―	京都大学経営管理大学院・大学院経済研究科　澤邉紀生氏
地域金融機関と会計人の連携	税理士法人総合経営　代表　長谷川佐喜男氏
【パネルディスカッション】 会計事務所と戦略的に事業承継プランを策定、 ４５歳でM＆Aを実行	有限会社森田工産　前社長　森田浩氏
	アイクス税理士法人　飯田邦博氏
	日本M＆Aセンター コンサルタント戦略営業部 部長 三好鉄弥
次世代研究会発足	株式会社木村経営ブレーン　木村岳二氏
会計事務所業界の今後―会計人の道しるべ―	日本M＆Aセンター コンサルタント戦略営業部 部長 奥野秀夫

第２四半期成約実績について

多様な業種・広範な地域で過去最多の152件のM＆A成約を仲介

2016年度第2四半期は79組152件のM&Aの成約を仲介することができました。

＜２０１６年度　第２四半期　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	とび工事	関西	木製品製造	関西
2	電気通信工事	九州・沖縄	建築工事	九州・沖縄
3	食品製造	東海・北陸	飼料製造	九州・沖縄
4	食品製造	関東	食品加工	関東
5	電気機械器具製造	関東	電線・ケーブル製造	海外
6	受託開発ソフトウェア	関東	機械器具小売	関東
7	受託開発ソフトウェア	東海・北陸	受託開発ソフトウェア	東海・北陸
8	一般貨物自動車運送	関東	一般貨物自動車運送	関東
9	食品卸	九州・沖縄	食品小売	九州・沖縄
10	機械器具卸売	東海・北陸	建設機械製造	関西
11	荒物卸売	九州・沖縄	紙卸売	九州・沖縄
12	衣服小売	関東	ファンド	関東
13	調剤薬局	関東	調剤薬局	北海道・東北
14	無店舗小売	東海・北陸	無店舗小売	関東
15	有床診療所	関西	一般病院	関西
16	型枠大工工事	関東	建築工事	九州・沖縄
17	金属製建具工事	東海・北陸	建築材料卸売	東海・北陸
18	一般電気工事	北海道・東北	機械器具設置工事	関東
19	一般電気工事	関西	電気配線工事	中国・四国
20	電気通信工事	北海道・東北	通信機械器具製造	関東
21	一般管工事	東海・北陸	ディスプレイ	関東
22	一般管工事	九州・沖縄	電気機械器具卸売	九州・沖縄
23	一般管工事	関東	一般管工事	関東
24	一般管工事	東海・北陸	一般管工事	中国・四国
25	給排水・衛生設備工事	関東	建築リフォーム工事業	関東
26	食品製造	関西	土地売買	中国・四国
27	アルミダイカスト製造	北海道・東北	素形材製造業	関東
28	金属加工機械製造	関東	鉄鋼製品卸売	関東
29	金属小物製造	東海・北陸	金属小物小売	東海・北陸
30	受託開発ソフトウェア	関東	情報提供サービス	関東
31	受託開発ソフトウェア	東海・北陸	組込みソフトウェア	関西
32	パッケージソフトウェア	東海・北陸	ASP・ウェブコンテンツ	北海道・東北
33	一般貨物自動車運送	甲信越	一般貨物自動車運送	北海道・東北
34	建築用金属製品卸売	甲信越	金属加工機械卸売	甲信越
35	化学製品卸売	北海道・東北	食品製造	東海・北陸
36	荒物卸売	関東	荒物卸売	関東
37	食品小売	甲信越	食品小売	東海・北陸
38	調剤薬局	関東	調剤薬局	北海道・東北
39	調剤薬局	東海・北陸	調剤薬局	関東
40	調剤薬局	関東	調剤薬局	北海道・東北
41	調剤薬局	東海・北陸	調剤薬局	関西
42	調剤薬局	関西	調剤薬局	関西
43	調剤薬局	九州・沖縄	調剤薬局	北海道・東北
44	リサイクル	関西	リサイクル	関東
45	測量	北海道・東北	ファンド	関東
46	フィットネスクラブ	北海道・東北	マンション開発	関東
47	通所介護	関東	電気機械器具小売	関東
48	訪問介護	関東	介護	関東
49	建築工事	東海・北陸	建物売買	東海・北陸
50	金属製屋根工事	東海・北陸	電気機械器具卸売	東海・北陸
51	工事	関東	建設工事	関東
52	一般管工事	北海道・東北	内装工事	北海道・東北
53	食品製造	九州・沖縄	食品卸	九州・沖縄
54	食品製造	北海道・東北	食品製造	北海道・東北
55	化学品製造	東海・北陸	化学品製造	関東
56	廃プラスチック製品製造	関東	精密機械製造	関東
57	機械装置製造	関西	物流運搬設備製造	東海・北陸
58	分析機器製造	関西	建設機械製造	関西
59	電子部品製造	関東	電子部品製造	関東
60	外部記憶装置製造	東海・北陸	ファンド	東海・北陸
61	自動車部品製造	北海道・東北	電気機械器具卸売	関西
62	伝統工芸品製造	東海・北陸	宗教用具小売	関東
63	受託開発ソフトウェア	関東	印刷	関東
64	受託開発ソフトウェア	関東	受託開発ソフトウェア	関東
65	商品卸売	関東	調剤薬局	関東
66	商品卸売	関西	倉庫	関西
67	電気機械器具卸売	関東	建築リフォーム工事	関東
68	医薬品小売	関東	調剤薬局	北海道・東北
69	調剤薬局	関西	調剤薬局	関西
70	調剤薬局	関西	調剤薬局	関東
71	建物売買	関東	貸事務所	北海道・東北
72	不動産代理業・仲介	中国・四国	不動産賃貸管理・仲介	関東
73	旅館，ホテル	関東	旅館，ホテル	関東
74	旅館，ホテル	関西	不動産賃貸	関西
75	料亭	東海・北陸	旅客運送	関西
76	一般病院	関東	一般病院	関東
77	一般病院	関西	一般病院	関西
78	特別養護老人ホーム	関西	調剤薬局	東海・北陸
79	職業紹介	関東	アパレル	関東

＜編集後記＞

おかげさまで第２四半期の成約件数は前年度比150.4%と飛躍することができました。この数を見てもわかるように、中小企業のM&Aの数は伸びてきていますが、その背景にはP3でご紹介したような事業承継以外の理由によるM＆Aの増加があります。P4−5でご紹介させていただいた北折様も、まさにその一人です。広報誌を通じて成長手段としてのM＆Aを決断された社長の想いを感じていただければ幸いです。（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 1-8-2
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