

<2017年>
全国8回開催!

主催



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
大好評のうちに 終了致しました	3月2日(木)	2月21日(火)	大好評のうちに終了致しました	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 (水冷トランク・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み、両社ともに発展できるM&Aとなりました。

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。



〔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



III A 日本M&Aセンター M&A Vol.47 2017.2.24

発行所／株式会社日本M&Aセンター 〒100-0005 東京都千代田区内1-8-2 鉄錆ビルディング24階

TEL.03-5220-5454 (代) FAX.03-5220-5455

M&A

III A 日本M&Aセンター

M&A資格の浸透を目指して ～M&Aエキスパート認定制度～

第3四半期累計成約数、過去最多を記録 ニューヨーク最新M&A視察レポート

M&A成功ファイル 40 テクノ電気工業株式会社様 ～M&Aで理想の事業承継を実現、上場企業グループに～

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

Vol
47

2017.2

～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～

当社がお手伝いをして2015年にM&Aを実行されたテクノ電気工業株式会社の宮前榮前社長に、「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。

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/>

譲渡企業

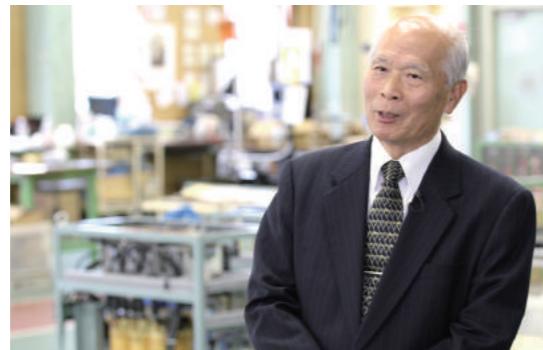
テクノ電気工業株式会社

所在地:神奈川県秦野市
業務内容:変圧器類製造業
売上高:約9億円

譲受企業

A社【上場企業】

所在地:西日本
業務内容:電子電器製造業



※M&A実行当時

～テクノ電気工業株式会社のご紹介と、M&Aを検討するに至った経緯をお教えください。

宮前 テクノ電気工業は、神奈川県秦野市で主に変圧器類(水冷トランク・電磁石・制御装置)の製造を行う会社です。創業者として私が社長をやってきましたが、「70歳で引退する」と決めて65歳くらいから事業承継の準備をし始めました。

会社のスケールを広げることは同族経営では難しい

宮前 私には社内で働く息子がいたので、幹部社員にも「次期社長は息子だ」と話していました。社員も息子もそのつもりだったと思います。一方で、会社の将来を考えた時、中国・アジアなどの海外対応をしていかなくてはなりません。今よりも会社のスケールを広げていかなくては生き残っていけない。しかし、同族経営・単独資本で成長を続けるのは、かなり難しい現実がありました。

M&Aについては、知り合いでM&Aをした人がいたので事業承継の一つの手段であるという認識はありました。したがって、M&Aも視野に入れて事業承継を考えていこうと思っていました。

息子の感じていたプレッシャー

一次期社長候補であった息子さんは、M&Aについてどんな反応でしたか？

宮前 M&Aを始める前に、会社の将来とM&Aの可能性について息子と話をしました。M&Aに賛成とも反対ともながった

どちらともいえない様子でしたが、M&Aは有力な事業承継の選択肢のひとつだという認識は私と一緒にしました。実際、この頃の息子は社長を継ぐことにプレッシャーを感じているように見えました。幹部社員は息子より年上の人が多く、借入金の個人保証もついてきます。そんな状況で自分が会社を背負って5年、10年とやっていけるのかという不安と、父親が築いた会社を自分の力で発展させたいという想いと、正反対な2つの気持ちに挟まれていたのでしょうか。息子の社長としての資質や勇気・覚悟、息子家族の将来について総合的に考えた上で、「M&Aをやってみよう」と決断しました。



(上) テクノ電気工業様製品一例
(下) 手作業を行うテクノ電気工業様の従業員の皆様

販売先として大学や研究機関を中心に手作業でのオーダーメイドの対応を可能とするテクノ電気工業様と、民間企業へ大量生産の製造ラインをもつA社様との間には相互補完関係が成立、シナジーにつながった

全国規模でアンテナを張っているからこそ、ベストのお相手が出てきた

～当社にご相談頂いた経緯を教えてください

宮前 とにかく内密に進めたかったので、まずは商工会議所に相談に行きました。しかし神奈川県では社名を出さなくとも事業内容を出すだけで当社が特定されてしまします。限定された地域でお相手を探す限界を感じましたね。半年かけて取り組みましたが、有力な候補は出てきませんでした。

そこで他からも情報を得ようと、インターネットで調べ、日本M&Aセンターさんに相談に行きました。まだ正式にお願いする前でしたが、数十社の候補先を見せていただき驚いたのを覚えています。全国規模のM&A専門会社は、アンテナを張っているエリアと量が違うなと思いました。

「素晴らしい会社だからM&Aをしました」～そんな嬉しい言葉を言ってもらえたお相手

～A社様をお相手に決めた決め手は何だったのでしょうか？

宮前 お相手候補としてA社様の名前が挙がり、中期経営計画を読ませていただきました。その中にはエネルギー分野・産業機器分野・ヘルスケア/医療機器分野のことが書かれていたのですが、これらは当社が得意とする事業分野です。これから目指す事業分野を、当社がカバーできるA社様との親和性を強く感じ、ワクワクしましたね。A社様の技術力の高さは昔からよく知っていましたし、上場企業と一緒になるのであれば社員も安心するので、ピッタリなお相手だと考えました。

面談や買収監査を経て契約を締結した後、当社社員への発表があったのですが、その時、A社の社長様が「テクノ電気は素晴らしい会社だから、M&Aをしました」と言って

くれました。「社長冥利に尽きる、こんな嬉しい言葉はない」と思ったのと同時に、このお相手を選んでよかったと思いましたね。社員もこの言葉を聞いて安心しているようでした。

理想通りの事業承継がM&Aで実現できた

～ご自身のM&Aを振り返っていかがですか？

宮前 私の場合、息子への承継の可能性を持ちながらM&Aを検討したわけですが、それくらい余裕を持って始めてよかったなど、振り返って思います。余裕があったからこそ、理想を叶えられるお相手に出会うまで待てましたし、十分に検討できました。現在、息子は常務取締役として今も継続して働いています。そういう配慮はありがたいですね。

実は日本M&Aセンターに相談した時、①2年くらいで成約したい、②会社の成長が見込めて社員の雇用が保証されるお相手がよい、③息子が会社を辞めることになっても事業ができるお金を残したい、と思っていました。今回はその3点全てが望み通りになりました。こんな理想通りの事業承継はないと思います。

同じ悩みを抱えている経営者の方々はたくさんいると思うので、私の体験談をきっかけにより多くの方が満足のいく事業承継を実現してくれたらと思いますね。



私が仲介しました！～担当者の声～



日本M&Aセンター
役員室 上席課長
吉丸 彰一郎
(テクノ電気工業株式会社様担当)

当時初めて宮前様とお会いした時は、すぐに事業承継を決断する状況ではありませんでした。そのため、M&Aによる事業承継ありきではなく、他の選択肢も検討して宮前様が最善と思える決断ができるよう、様々な情報提供を心掛けました。ニッチな業界ですから、お相手探しも細心の注意を払い、宮前様とひとつひとつ候補企業を協議しながら進めました。充分に時間をかけることができたからこそ、検討を重ねて、最高のお相手に巡り合うことができたと思っています。

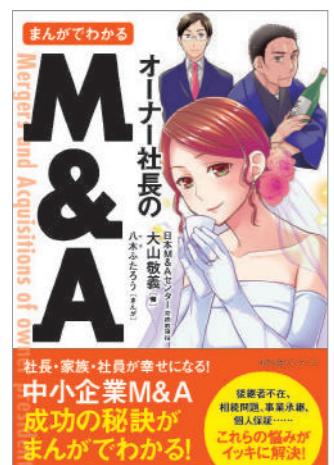
宮前様が育ててきた素晴らしい技術力がこのM&Aによって今後も引き継がれていくことを願うと共に、テクノ電気工業様の更なる成長と従業員皆様の益々のご活躍、そして宮前様の第二の人生のご健勝を祈念いたします。



(左) 吉丸彰一郎 (右) 宮前榮様

当社関連書籍のご案内

当社常務大山の新書籍が発刊、好評発売中です



社長・家族・社員が幸せになる
中小企業M&A成功の秘訣がまんがでわかる!

まんがでわかる オーナー社長のM&A

東京の食品会社に勤める麗奈(レイナ)。プロポーズされ、幸せ絶頂真っ直中のある日、田舎の父・幸太郎が病に倒れ、6代続いた家業、星ノ川酒造の廃業の決意を打ち明けられる。結婚か? 承継か? 2つの選択肢の狭間で揺れる彼女の道を照らしたのは、「M&A」だったー。

日本M&Aセンター 常務取締役 大山敬義 著
イラスト: 八木ふたろう 出版社: すばる舎
定価: 本体1,620円(+税)

筆者より

遂に中小企業M&Aがまんがになりました! これ以上ないくらい易しくM&Aの流れが理解できる、日本で初めてのM&Aまんがです。読んだ後には、M&A=会社の結婚という明るいイメージになると同時に、心が温まるストーリーになったと自負しています。

M&Aを知りたい方、事業承継に悩んでいる方、さらにそのご家族の方の最初の一冊として、ぜひご一読ください。

日本M&Aセンター 常務取締役 大山敬義



ニューヨーク最新M&A視察レポート

M&A先進国で、最新M&A事情を学びました

当社では成績優秀者に対して定期的に海外研修を行っております。今年度の研修地はM&A先進国であるアメリカ・ニューヨークにて、投資銀行やM&Aプロティックの方にお話を伺いました。

ニューヨークでは3日間で6社の方にお話を伺いました。印象的だったのは、ITを駆使したM&Aサービスが飛躍的な発展を遂げているということです。M&Aや資本提携の機会を探すオンラインプラットフォームを運営するAxial Networks Inc.は売上高 前年比51%増としており、潜在的な投資家と企業を結ぶITプラットフォームのプレゼンスが高まっていることが分かります。

また、「緑茶」をアメリカで普及させた株式会社伊藤園の

現地法人であるITO EN (North America) INC.の代表取締役社長兼CEOの本庄洋介氏の講演では、買収したアメリカの会社とのPMIについて伺うことができました。ご自身の国籍もアメリカに移すなどして徹底的に現地の人間と仲間になり信用を築く事、その上であれば日本流の経営も受け入れられ、会社を立て直す事ができたという話は非常に刺激的でした。

今回、実際にニューヨークで最新M&Aに触れ、その変化のスピードに驚くと共に、日本のM&Aマーケットの将来を見た気がしました。



Axial Networks Inc.
/ Peter Lehrman 氏



タイムズスクエアにて

第3四半期累計成約数、過去最多を記録

前年同期比24.2%増の406件の成約を仲介することができました

2016年度第3四半期(10~12月)は、64組127件のM&Aの成約を仲介することができました。今年度の第3四半期累計成約件数は過去最高の406件です。

<2016年度 第3四半期 成約実績一覧>

譲渡企業 事業内容	地域	譲受け企業	
		事業内容	地域
1 土木建築工事	北海道・東北	土木工事	北海道・東北
2 とび工事業	関東	一般電気工事	関東
3 アパレル	甲信越	アパレル	甲信越
4 プラスチック製品製造	東海・北陸	プラスチック製品製造	東海・北陸
5 建材加工	中国・四国	内装工事	中国・四国
6 機械装置製造	東海・北陸	金属製品製造	関西
7 貨物自動車運送	北海道・東北	不動産管理・物流	北海道・東北
8 貨物自動車運送	東海・北陸	貨物自動車運送	北海道・東北
9 消耗品卸売	関東	印刷	関東
10 医療用機械器具卸売	中国・四国	医薬品卸売	中国・四国
11 金物卸売	甲信越	荒物卸売	関東
12 総合小売	北海道・東北	調剤薬局	北海道・東北
13 調剤薬局	関東	医療サービス	北海道・東北
14 飲食店	北海道・東北	食堂、レストラン	北海道・東北
15 冠婚葬祭業	北海道・東北	一般病院	北海道・東北
16 訪問介護	関西	医療用品販売	関西
17 複写	九州・沖縄	土木工事	九州・沖縄
18 交通教育	関東	交通教育	関東
19 とび工事	関東	電気通信工事	関東
20 機械器具設置工事	関西	車両製造	関西
21 水産食料品製造	東海・北陸	食料・飲料卸売	九州・沖縄
22 コンクリート製品製造	関東	コンクリート製品製造	東海・北陸
23 医療用機械器具製造	関東	半導体製造装置製造	九州・沖縄
24 医療用品製造	関東	経営コンサルタント	関東
25 車両製造	東海・北陸	合板製造	東海・北陸
26 受託開発ソフトウェア	関東	情報処理サービス	関東
27 受託開発ソフトウェア	関東	受託開発ソフトウェア	九州・沖縄
28 貨物自動車運送	関東	貨物自動車運送	北海道・東北
29 貨物自動車運送	東海・北陸	農業	関東
30 建築用金属製品卸売	北海道・東北	産業機械器具卸売	北海道・東北
31 化粧品卸売	関東	不動産仲介	関東
32 調剤薬局	関西	調剤薬局	関西
33 調剤薬局	関東	調剤薬局	関東
34 調剤薬局	関西	調剤薬局	関東
35 建築設計業	関東	建築業	関東
36 飲食店	九州・沖縄	食品製造	九州・沖縄
37 一般病院	関東	一般病院	関東
38 有床診療所	中国・四国	一般病院	中国・四国
39 一般土木建築工事	北海道・東北	ファンド	関東
40 とび工事	関東	建設機械器具賃貸業	関東
41 一般電気工事	関西	空調装置製造	関西
42 一般管工事	北海道・東北	冷暖房設備工事	北海道・東北
43 機械刃物製造業	九州・沖縄	建材製造業	関西
44 金属プレス製品製造	関西	磁気製品製造	関西
45 機械部品製造	関東	工業計器製造	九州・沖縄
46 情報記録物製造	関東	娯楽用品・がん具卸売	関東
47 受託開発ソフトウェア	関西	受託開発ソフトウェア	関東
48 受託開発ソフトウェア	北海道・東北	受託開発ソフトウェア	関東
49 インターネット利用サポート	関東	受託開発ソフトウェア	関西
50 貨物自動車運送	東海・北陸	一般貨物自動車運送	北海道・東北
51 鉄鋼製品卸売	関東	化学製品卸売	甲信越
52 化粧品卸売	東海・北陸	電気機械器具小売	関東
53 金物卸売	関西	鉄鋼製品卸売	関西
54 食品小売	中国・四国	飲食店	中国・四国
55 調剤薬局	関東	調剤薬局	関東
56 リサイクル	関東	貴金属卸売	関東
57 建物売買	関東	木材卸売	関東
58 建設機械器具賃貸	関東	土工・コンクリート工事	東海・北陸
59 広告	関東	書籍卸売	北海道・東北
60 ゴルフ場	中国・四国	ファンド	関西
61 無床診療所	関東	無床診療所	関東
62 介護老人保健施設	北海道・東北	介護老人保健施設	北海道・東北
63 警備	関西	警備	関西
64 建設	海外	建築工事	九州・沖縄

<編集後記>

2017年が始まって、早いもので2ヶ月が経ちますね。研修旅行のニューヨークには多くの営業コンサルタントが参加する事ができました。各々たくさんの刺激を受けて帰国し、社内でもその刺激の共有が行われております。2017年はこの“刺激”を新しい企画などの形にしていけたらと思っております。今後もより多くの成約をして、中堅中小企業の成長と発展に寄与できるよう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1-8-2

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