



2017年6~7月 札幌・山形・東京・名古屋・京都・大阪・広島

同族2代目社長が実践した 次世代の事業承継

[体験談講師] あしだ冷熱株式会社
前社長 芦田 毅 様

同族企業の2代目社長である芦田様は、「事業承継コンサルティング」を受けられた結果、「次世代への経営承継」と「経営基盤の安定化」を同時に実現できるM&Aを検討・実現されました。

今回、あしだ冷熱様は大手企業と友効的M&Aをすることで「盤石な経営基盤」を築くことができました。一方で譲受けた株式会社ライクス様は、電気工事分野を強化することで「総合設備工事企業」としての競争力を高めることができ、相互に発展するM&Aとなりました。

事業承継コンサルティングと
M&Aで実現できること

- スムーズな
経営承継
- 自社株相続
課題解決
- 経営基盤
の安定

ぜひセミナー会場で直接、体験談をお聞きください！ 参加費：無料

テーマ1 謙渡・譲受けを考える経営者に、いま伝えたいこと



[テーマ1 講師]
あしだ冷熱株式会社
前社長 芦田 毅 様

～事業承継コンサルティング/M&Aを体験して～

全8会場
共通

<M&A概要>

	あしだ冷熱株式会社 (譲渡企業)	株式会社ライクス (譲受企業)
事業内容	電気・空調・給排水工事業	総合設備工事業
所在地	神奈川県 大和市	東京都 港区
売上高	7億円	315億円

テーマ2 中小企業M&A 成功のノウハウ



[テーマ2 講師]
日本M&Aセンター
代表取締役社長 三宅 韶

社員・家族を幸せに
できるM&Aとは

<担当会場>

6/27(火)	6/28(水)
[東京①]	[名古屋]
6/12(月)	7/25(火)

[札幌] [京都]



[テーマ2 講師]
日本M&Aセンター
常務取締役 大山 敬義

M&Aは売る・買うではない
誰と組むか

<担当会場>

7/21(金)	6/8(木)
[東京②]	[大阪]
6/13(火)	6/7(水)

[山形] [広島]

過去セミナーに参加された皆様のご感想

「後継者選びを真剣に考え
ようと思った。」

(土木工事業・代表取締役・68歳)

「家族で参加すればよかった。
有意義な時間だった。」

(機械装置製造業・代表取締役・65歳)

「事業承継の選択肢が
増えた。」

(ソフトウェア開発業・代表取締役・57歳)

「講師の方が、同じような状況
で悩んでいたとわかった。」

(食品卸売業・代表取締役・60歳)

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

後援

株式会社 事業承継ナビゲーター

経営承継・財産承継に関する意思決定支援(日本M&Aセンターグループ)

セミナーのお申込みは
こちらのQRコードから！



M&A

III人日本M&Aセンター

年度累計成約数 524 件、過去最多を更新

福岡営業所は福岡支店になりました

サンフランシスコ国際会議開催レポート

M&A成功ファイル 41 あしだ冷熱様 × ライクス様

～M&Aは会社が抱える複数の課題を解決する大きな武器～

年度累計成約数524件、過去最多を更新

ご支援ありがとうございました

◆新年度のご挨拶

2016年度は、過去最高益、過去最高成約件数（成約件数524件）を更新し、当社株式の時価総額も3,000億を超えることができました。これもひとえに皆様のご協力のおかげと感謝申し上げます。

昨年度は、中堅企業の成長戦略型戦略的売却等のM&Aが増加しました。また、調剤薬局や医療介護施設などのヘルスケア分野の強化を行う一方で、青山財産ネットワークとの合弁会社『事業承継ナビゲーター』も稼働を始め、事業と財産の引き継ぎ問題がワンストップで対応できるようになりました。上記524件の実績のほか、小規模企業のM&Aを扱う「&Biz」の成約実績も着実に伸びています。

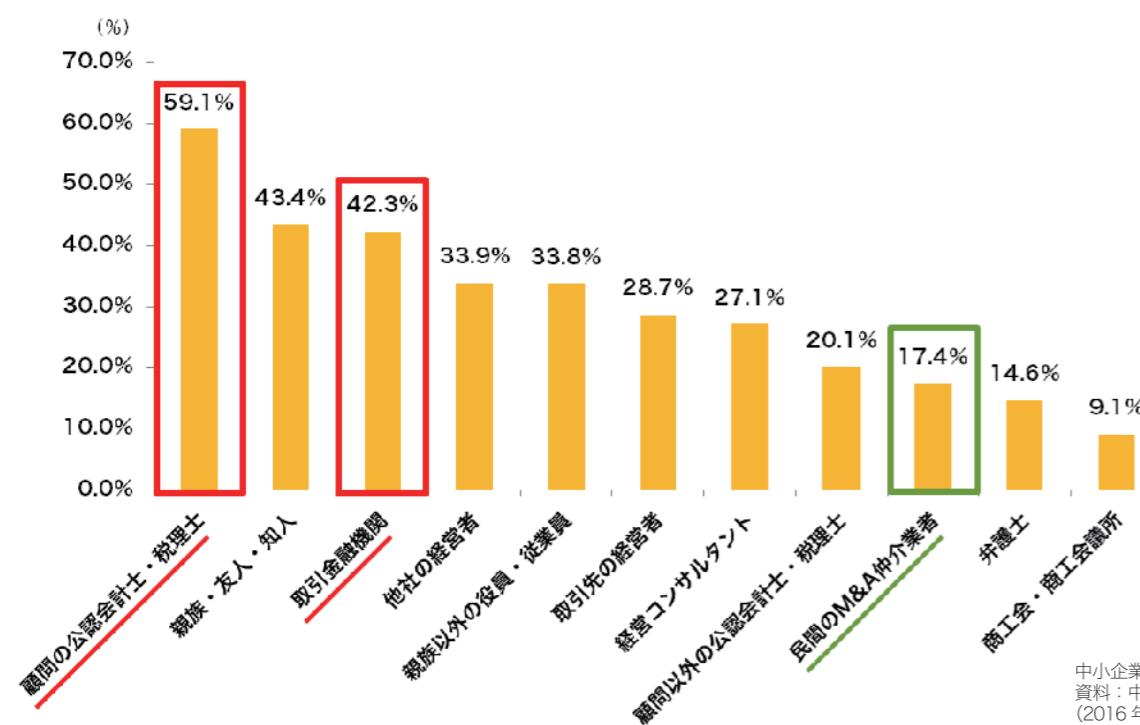
今年4月に中小企業庁より発表された『中小企業白書2017』の中に、ある調査結果があります（最下図参照）。M&Aでの譲渡に関心のある企業が相談した相手として経営者が挙げているのは、1位：顧問の会計事務所（59.1%）3位：取引金融機関（42.3%）となっています。

私どもM&A仲介業者は17.4%に過ぎません。私どものネットワークに加わって頂いている会計事務所、地方銀行・信用金庫の皆様の果たす社会的役割がいかに大きいかがおわかり頂けると思います。

今年度は皆様方と「事業承継・M&Aエキスパート協会」を立ち上げる事により、皆様のスキル向上をより一層サポートさせて頂きます。同時に中堅・中小企業への啓蒙活動として、セミナーも活発化させていきます。

最重要的国策である“地方創生”“中小企業の存続と雇用の確保”を実現していきたいと覚悟を新たにしています。“地域経済は我々の手で守る”との意識を皆様方と共に共有させて頂きながら、今年度も活動を続けてまいりますので、今年度もよろしくお願ひ申し上げます。

事業の譲渡・売却・統合（M&A）に関心のある企業の、事業の承継に関する過去の相談状況



福岡事業所開設1年を迎えて

福岡営業所は福岡支店になりました

九州エリアにおける中堅・中小企業のM&Aに関する2016年度の当社仲介実績は、拠点開設前の2015年度に比べ、約3倍となりました。

日本M&Aセンター九州・沖縄 成約件数の推移



現在、九州企業の約6割が後継者不在（帝国データバンク福岡支店2016年6月発表）となっています。九州エリアにおける中堅・中小企業のM&Aは今後も増加していくことが予測されます。

当社は更なる体制の強化を図るために、2017年4月1日から福岡営業所を福岡支店とし、さらなる人員の増強と体制の強化を図りました。九州エリアの発展に向け、社員一同邁進してまいりますのでどうぞよろしくお願いします。



日本M&Aセンター
執行役員 福岡支店長
鈴木 康之

九州エリア実績に関する記者会見を行いました

当社では2017年5月8日（月）、日本M&Aセンター九州エリア実績に関する記者会見を開催し、20名の報道陣が集まりました。

当社執行役員福岡支店長の鈴木康之より、これまでの福岡支店の取り組みや九州エリアの廃業・倒産とM&A状況、九州エリアにおける中堅・中小企業のM&Aの実績と動向、そして2017年度の戦略について発表させていただきました。



記者会見の様子

全20会場で九州・山口・沖縄 事業承継セミナーを開催

2017年7月に「九州・山口・沖縄 事業承継セミナー」を開催いたします。今注目される友好的M&Aによる会社譲渡について、最新の事例を交えてご説明いたします。ぜひお申込みください。

特別会場 15:00～17:50（受付14:30～）

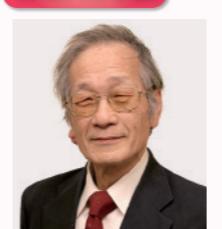
山口	大分	都城	鹿児島	熊本
7/10 (月)	7/11 (火)	7/12 (水)	7/13 (木)	7/14 (金)
那覇	北九州	長崎	佐賀	博多
7/18 (火)	7/19 (水)	7/20 (木)	7/21 (金)	7/24 (月)

通常会場 9:30～11:00（受付9:00～）

徳山	中津	延岡	鹿屋	八代
7/10 (月)	7/11 (火)	7/12 (水)	7/13 (木)	7/14 (金)
沖縄	久留米	大村	佐世保	唐津
7/18 (火)	7/19 (水)	7/20 (木)	7/21 (金)	7/24 (月)

◆特別会場のみ◆
M&A体験談

友好的M&Aによる企業譲渡の体験発表 「伝統の味をつなぐ事業承継」



M&A体験談講師 株式会社因幡うどん 前社長 竹崎 敏和様

◆全会場◆
講演
中小企業M&A成功のノウハウ
「社員・家族・社長 全員が幸せになるM&Aとは？」

講師 日本M&Aセンター 代表取締役社長 三宅卓

因幡うどん様は、60年以上地域に愛されるうどん店です。業績は堅調でしたが、後継者問題や店舗拡大に伴う人材確保が必要となり、社長の竹崎様はM&Aを検討されました。当社がマッチングした力の源ホールディングス様は、本件により老舗うどん店のノウハウを獲得し、自社うどん事業の更なる拡大を実現。一方、因幡うどん様の「屋号」「雇用」は継続され、大手企業との提携で人材採用を強化でき、相互に発展できるM&Aとなりました。

セミナーの
お申し込み・
詳細は
こちら



～同族2代目社長が実践した次世代の事業承継 あしだ冷熱株式会社様＆株式会社ライクス様～

当社がお手伝いをして2014年にM&Aを実行されたあしだ冷熱株式会社 芦田毅前社長に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。

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
あしだ冷熱株式会社
所在地:神奈川県大和市
業務内容:電気・空調・給排水工事業
売上高:約7億円

譲受企業
株式会社ライクス
所在地:東京都港区
業務内容:総合設備工事業
売上高:約315億円

※M&A実行当時



株式譲渡契約調印式にて
(左) 株式会社ライクス 代表取締役
山口裕介様
(右) あしだ冷熱株式会社 前代表取締役
芦田毅様

一あしだ冷熱株式会社様のご紹介と、M&Aを検討するに至った経緯をお教えてください。

芦田 あしだ冷熱は神奈川県大和市で電気・空調・給排水工事を行う会社です。私の父が創業した会社ですが、私は大手企業で技術者として働いており、後継者不在でした。父が70歳台半ばとなり、いよいよ次世代への継承をしなければならない段階になっても具体的な事業承継プランがなかったので、私が会社を辞めて継ぐことになりました。

父から預かった会社を継続させるために、事業承継について長期的に計画

芦田 父から会社を継いで実際に社員と接するようになると、「この会社を長く存続させなければならない」という義務感を強く感じるようになりました。

私への承継は、いわば“時間的猶予がなくなったことによる承継”でした。なので、自分の次の代への事業承継は、時間をかけて周到な準備を行い、会社が長く継続するために最善の姿を作りたいと考えました。

後継者問題だけでなく経営課題も解決できるM&Aの印象が一気に変わった

一そういった経緯から、事業承継に関するコンサルティングをまず受けたとのことでしたが、当時M&Aについてどのような認識でしたか？

芦田 当時私は50歳で、事業承継については60歳まで10年をかけて準備しようと考えていました。前職での経験上M&Aについて知ってはいましたが、「次の社長は一緒に働く社員の誰か」と考えており、それ以外の選択肢は考えもしませんでした。しかし社員への事業承継を具体的に検討していくと、資金面や本人の覚悟の面でかなりハードルが高いことが分かりました。ある時、話が会社経営の悩みになつたとき、「その経営課題も一緒にM&Aで解決したらどうですか」と言われて…そこでM&Aでの事業承継という選択肢が一気に自分の中で浮上しましたね。

当時、あしだ冷熱のお客様は特定の1社に集中しており、お客様の計画に応じて受注量の繁閑差が激しいことが悩みでした。繁忙期には膨大な仕事量で社員一丸となって必死に取り組むのですが、少しのミスがあれば致命的な問題を起こしかねない一網渡りのような状態でした。増員して体制を強化したくても、限られた経営体力では思い切った強化はできません。そもそも人を募集しても、当社のような中小建設業では思うように人が集まらない。どのような手を打てば良いのか悩んでおりました。



インタビューに応じる芦田様

しかし、M&Aによって大手企業と一緒になり、盤石な経営基盤を活用できればこういった経営課題は解決され、さらに事業承継問題も解決します。「M&Aはなんて大きな武器なんだ」と思いました。

「間違いない」と確信できるお相手

一株式会社ライクス様をお相手に決めた決め手は何だったのでしょうか？

芦田 山口社長の真面目で誠実な人柄ですね。M&Aのお相手には当社を長く支えていてほしいので、トップ面談の時、当社の良い事も悪い事も全部お伝えするための準備をしました。すると、山口社長も同じように詳細な資料を用意していて、会社の現状や将来の思いを丁寧に説明していただきました。当社とのM&Aについては、ライクス様の長期的なビジョン実現のために重要なと言っていただけ、「この方に任せて間違いない」と確信しました。

誠実に、対等なパートナーとして両社が共に歩んでいる

一M&Aが終わって2年、会社にはどんな変化が起きましたか？

芦田 課題だった体制強化について、ライクスさんから適切な人材を派遣していただき即座に改善することができました。

自社採用についても、ライクスグループの一員になったことで安心感をもって応募してくれるようで、採用がスマートになりましたね。組織が若返り、人数も増え、以前とは比べ物にならないほど体制が強化されました。

ライクスさんには、一貫して対等なパートナーとして対応してもらっています。両社がそんな関係なので、社員みんなが安心して働き続けています。

本格的な相乗効果を出すための下準備が整ってきている実感がありますね。

時間が戻っても、同じようにM&Aを選ぶ

一ご自身の今のお気持ちをお聞かせください。

芦田 社長をしていた頃は、事業環境の変化に翻弄される日々を過ごしながら、今いる20代の社員が65歳の定年まで働ける場を作らなければならないというプレッシャーを感じていました。M&Aで最良のお相手に巡り合えた今は、未来に向けて積極的な手が打てる—そんな“攻め”が許容できる会社に変化できた気がします。

「会社と社員の将来のためにベストな手が打てた」「親から預かった会社に対して自らの責任を果たせた」今はそんな満足感がありますね。

もしM&Aをする前に戻ったとしても、同じ道を選んだと思います。

私が仲介しました！～担当者の声～



日本M&Aセンター
業界再編部 上席課長
西田賢史
(あしだ冷熱様担当)



(左) 芦田毅様 (右) 西田賢史

設備工事業は今M&Aが活発な業界です。その影響もあり、あしだ冷熱様には多くの相手先候補があがりました。相手先の絞り込みは、「社員が今まで以上に活躍できる機会を与えられる会社」という芦田様のビジョンを重視しました。そうして出会ったのがライクス様ですが、両社長同士の初回面談を今でも覚えています。通常、初回面談は会社案内等を元に相互理解を深めるのですが、今回は財務内容の詳細まで説明し合う面談になりました。芦田様・山口社長の堅実で実直な性格が一致したことから、初回にもかかわらず内容の濃い面談になったのだと思います。中小企業のM&Aにおいては企業風土の融合が最も大きなテーマです。こうして両社の信頼関係が構築されていったことを大変嬉しく思いました。

最後に、あしだ冷熱様・ライクス様両社の今後益々の発展と、芦田様のご健勝を祈念いたします。

芦田様が講師の「中堅・中小企業 経営者のためのM&Aセミナー」は
2017年6月から全国8会場にて順次開催！

上記に書ききれなかったM&Aエピソードもお話をいたします。皆様のお申込お待ちしております。



サンフランシスコ国際会議開催レポート

日本M&A協会所属の430名にご参加いただきました

2017年3月19日、サンフランシスコ マリオットマーキスにて、第23回日本M&A協会国際会議が開催されました。1994年から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430名と過去最高人数であり、盛況のうちに幕を閉じました。



今回の国際会議は、3月19日にサンフランシスコ、20日にはシリコンバレーと会場を変えて2日間行われました。

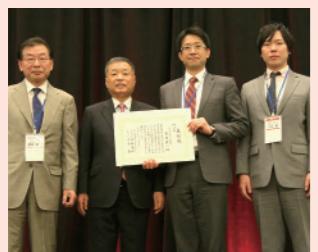
19日(サンフランシスコ)のパネルディスカッションでは、First Compass Group ジェネラルパートナーの外村仁氏を筆頭に、シリコンバレーで起業し活躍する方に「新しい働き方」についてお話をいただきました。様々な働き方を許容できる体制があつてこそ、世界を変えるアイデアが生まれるという経験者の生のお話に会場は盛り上りました。20日(シリコンバレー)では、GoogleやAppleの本社を視察した後、スタンフォード大学アジア太平洋研究所 リサーチスカラーの櫛田健児氏よりシリコンバレーのエコシステム・バイカルチャーについて講演いただきました。

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」と好評の声をいただきました。



2016年度 日本M&A協会表彰

表彰事務所は右記のとおりです。



(MVP)
税理士法人あさひ会計
柴田健一先生



国際会議にご参加された受賞事務所の方々

賞	受賞会計事務所
2016年度MVP	税理士法人あさひ会計
最優秀M&A賞	アイクス税理士法人
最優秀アドバイザー賞	株式会社のぞみ創経
優秀M&A賞	篠原公認会計士事務所グループ
優秀アドバイザー賞	税理士法人鯨井会計
ディールオブザイヤー	税理士 成田周二事務所
ベストマッチング賞	株式会社日本経営
株式会社関総研	
医療介護特別賞	リッチフィールド税理士法人
新人賞	税理士法人J・PLUS
	株式会社斎藤経営会計

2016年度第4四半期の成約案件について

当四半期も順調に推移し、累計成約数が前年比125%に

2016年度第4四半期は、60組118件のM&Aの成約を仲介することができました。年度の累計成約数は過去最多の524件でした。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。

<2016年度 第4四半期 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 旅館、ホテル	北海道・東北	旅館、ホテル	関東
2 木造建築工事業	甲信越	不動産業	関東
3 段ボール箱製造業	甲信越	包装資材製造業	関西
4 受託開発ソフトウェア	関東	受託開発ソフトウェア	関東
5 木材卸売業	九州・沖縄	木材卸売業	九州・沖縄
6 荒物卸売業	関東	損害保険代理業	東海・北陸
7 食肉小売業	九州・沖縄	コンビニエンスストアFC	九州・沖縄
8 電気機械器具小売業	関西	ファンド	関東
9 時計・眼鏡小売業	東海・北陸	時計・眼鏡小売業	関東
10 石材小売業	北海道・東北	石工品製造業	北海道・東北
11 会計事務所	関東	会計事務所	関東
12 イベント企画	関東	食肉小売業	関東
13 各種学校	九州・沖縄	学習塾	関西
14 一般病院	中国・四国	有料老人ホーム	九州・沖縄
15 介護施設運営	関西	介護	関東
16 建築工事業	北海道・東北	建物売買業	北海道・東北
17 石工工事業	関東	石工工事業	関東
18 生地製造業	関東	衣類製造業	東海・北陸
19 プラスチック製品加工業	東海・北陸	包装資材製造業	関西
20 物流運搬設備製造業	東海・北陸	精密機器製造業	東海・北陸
21 工作機械製造業	東海・北陸	機械設計業	中国・四国
22 分析機器製造業	関東	電力制御装置製造業	関東
23 化学機器製造業	関東	化学品卸売業	北海道・東北
24 電子機器製造業	九州・沖縄	機械卸売業	九州・沖縄
25 インターネット広告業	関東	インターネット広告業	関東
26 電子機器買取業	関西	電子機器販売業	東海・北陸
27 織物卸売業	甲信越	呉服小売業	北海道・東北
28 生地卸売業	関西	服飾資材卸売業	関西
29 塗料卸売業	関東	化学製品卸売業	関西
30 菓子小売業	関東	化粧品卸売業	関東

譲渡企業 事業内容	地域	譲受け企業	
		事業内容	地域
31 建物売買業	関東	不動産開発	関東
32 デザイン業	関東	印刷関連サービス業	関西
33 芸能プロダクション	九州・沖縄	広告業	関東
34 一般病院	中国・四国	有料老人ホーム	九州・沖縄
35 一般病院	関西	介護施設運営業	東海・北陸
36 自動車整備業	関西	自動車販売業	関西
37 内装工事業	北海道・東北	管工事業	関東
38 印刷業	関東	電気機械器具小売業	関東
39 印刷業	東海・北陸	産業機械器具卸売業	東海・北陸
40 自動車部品製造業	東海・北陸	経営コンサルタント業	東海・北陸
41 ソフトウェア受託開発	関東	ソフトウェア受託開発	関東
42 産業機械器具卸売業	東海・北陸	産業機械器具卸売業	東海・北陸
43 電気機械器具卸売業	関西	建設機械卸売業	関東
44 輸送用機械器具卸売業	東海・北陸	建設機械器具賃貸業	東海・北陸
45 調剤薬局	関西	調剤薬局	関西
46 調剤薬局	東海・北陸	ドラッグストア	東海・北陸
47 損害保険代理業	九州・沖縄	自動車整備業	九州・沖縄
48 土地売買業	東海・北陸	燃料小売業	関西
49 会計事務所	甲信越	会計事務所	関東
50 環境調査業	関東	非破壊検査業	中国・四国
51 旅館、ホテル	東海・北陸	旅館、ホテル	関東
52 食堂、レストラン	海外	葬儀業	東海・北陸
53 食堂、レストラン	北海道・東北	不動産開発	関東
54 観光バス	甲信越	観光バス	関東
55 美容サービス業	関西	土地売買業	中国・四国
56 精神科病院	関東	一般病院	関西
57 クリニック	関東	一般病院	関東
58 介護事業	北海道・東北	有料老人ホーム	関東
59 ビルメンテナンス業	関東	警備業	関東
60 警備業	中国・四国	警備業	関東

<編集後記>

昨年度も過去最高の524件のM&Aを成約することができました。5年間で2.7倍の伸びです。以前は、本誌の取材でも「M&Aは乗っ取りというイメージ」という方が多かったのですが、今は芦田様(P4)のように「前から知っていた」という方がほとんどです。“友好的M&A”という認知が、世の中に浸透していることを実感しています。そんな皆様の期待に応えられるよう今年度も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