

Vol.
49
2017.8

M&A

日本M&Aセンター

日本M&Aセンター M&A Vol.49 2017.8.30

発行所／株式会社日本M&Aセンター TEL00-0005 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

第5回M&A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173件

M&A成功ファイル 42 パーフェクトパートナー様
～地方創生と成長戦略をM&Aで実現～

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



第5回“M&Aバンクオブザイヤー”表彰式のご報告 ~地方銀行の役員様を中心に45行107名が集結~

バンクオブザイヤーの栄誉は北陸銀行様に！3年連続の偉業！

日本M&Aセンターは、2017年5月29日(月)帝国ホテル東京にて「第5回M&A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45行107名の方々にご参加いただきました。



全国の地方銀行45行のみなさま

<M&A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	千葉興業銀行 白田 隆志様 (千葉県)			
ディールオブザイヤー	東 横浜銀行様 (神奈川県)	西 十六銀行様 (岐阜県)		
地域貢献大賞	東邦銀行様 (福島県) 千葉興業銀行様 (千葉県) 北陸銀行様 (富山県) 十六銀行様 (岐阜県) 滋賀銀行様 (滋賀県) 百十四銀行様 (香川県) 肥後銀行様 (熊本県)			
特別賞	群馬銀行様 (群馬県) 武蔵野銀行様 (埼玉県) 千葉銀行様 (千葉県) 名古屋銀行様 (愛知県) 大分銀行様 (大分県)			
情報開発大賞	東 岩手銀行様 (岩手県)	西 滋賀銀行様 (滋賀県)		

基調講演は株式会社経営共創基盤 代表取締役CEO 富山和彦氏より、「地域経済を甦らせるための地方銀行の役割」についてお話いただきました。



株式会社経営共創基盤
代表取締役CEO 富山和彦様

グローバル経済圏とローカル経済圏について触れながら、地域に特化した特有の産業を伸ばすことの大切さや、地域間の競争が地方活性化に繋がることを解説いただきました。

“地域金融機関の担う役割はローカル経済圏において非常に重要である”という説明に、会場の皆様が深く聞き入っていました。

<富山様略歴>

1960年生まれ、東京大学法学部卒、スタンフォード大学経営学修士(MBA)、司法試験合格。
ボストンコンサルティンググループ、コーポレイトディレクション代表取締役を経て、2003年に株式会社再生機構設立時に参画しCOOに就任。解散後、IGPIを設立、数多くの企業の経営改革や成長支援に携わり、現在に至る。オムロン(株)外取締役、びあ(株)外取締役、パナソニック(株)外取締役。

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 (中央右)
金融サービス部長 南 直樹様 (左から2番目)
金融サービス部部長代理 高桑 正人様 (左)
金融サービス部主査 磯部 正樹様 (右から2番目)
金融サービス部主査 柴田 尚様 (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



昨年に引き続き、3回目の受賞となりました。ありがとうございます。
北陸銀行は、北海道と北陸3県が商圏になり、M&Aの潜在なニーズがあると思っております。
今後も地域のために頑張っていきたいと思います。

<北陸銀行様 バンクオブザイヤー受賞理由>

受託件数、成約件数、成約金額に加え、ご成約した全譲渡側企業の合計従業員数のいずれについても、全国で最も優れた実績を挙げられました。
長期フォローの結果ご成約に導いたケースや、大企業の再生事案、大都市圏の上場企業とのマッチングにより地元企業の経営基盤を強化したケースなど、1年間で地域の顧客企業の経営課題をM&Aで数多く解決されました。

バンカーオブザイヤー 千葉興業銀行 白田様



株式会社千葉興業銀行
取締役頭取 青柳 俊一様 (右)
法人戦略部 コンサルタント支援室 調査役 白田 隆志様 (中央)

ディールオブザイヤー 東 横浜銀行様



(右)
株式会社横浜銀行
取締役 常務執行役員
前迫 静美様

ディールオブザイヤー 西 十六銀行様



(右)
株式会社十六銀行
常務執行役員 愛知営業本部長
白木 幸泰様

史上最多30名の報道陣に取材されました

今回のバンクオブザイヤーは30名の報道陣、8台のテレビカメラで取材いただきました。また、当社は2017年6月5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。



中堅・中小企業の「経営課題」を解決し、「成長戦略」を実現するM&Aは、全国の地方銀行の皆様に支えられています。



～上場を目指した自社の成長戦略方法としてM&Aを選択 パーフェクトパートナー株式会社様～

パーフェクトパートナー株式会社は、2017年2月釧路市にある収益物件の企画・建設・売買業の株式会社住宅の丸善をM&Aで譲り受けられました。M&Aを実行された経緯や得られた効果について、代表取締役の末岡由紀氏（譲受け側）にお伺いしました。

譲受企業
パーフェクトパートナー株式会社
所在地：北海道 恵庭市
業務内容：不動産売買業
売上高：約21億円

譲渡企業
株式会社住宅の丸善
所在地：北海道 釧路市
業務内容：収益物件の企画・建設・管理・自己所有
売上高：約2億円

<2017年2月の成約式にて>

※M&A実行時



(左)
パーフェクトパートナー株式会社
代表取締役
末岡由紀様

(右)
株式会社住宅の丸善
代表取締役
小野寺興一様
※職称は当時のもの

上場を目指し、全国展開への足固めをスタート

—パーフェクトパートナー様のご紹介と、M&Aによる譲受けを検討され始めたきっかけを教えてください

末岡 パーフェクトパートナーは私が2008年に創業した不動産売買の会社です。2015年頃から上場を意識するようになり、その実現のための成長戦略のひとつとして全国展開を目指し始めました。

将来ビジョンを会計事務所にも相談していたところ、「拠点を広げるならM&Aもありますよ」と提案されて—M&Aは大企業同士のイメージが強かったので驚きましたが—、最短で拠点やノウハウを手に入れる事ができるなと納得しましたね。会計事務所さんから日本M&Aセンターさんを紹介してもらい、まずは北海道を足固めしようと道内の地方都市へ出店したい旨を伝えました。そんな折に、日本M&Aセンターの徳山さんから釧路の住宅の丸善さんをご紹介頂きました。

—住宅の丸善社の第一印象はいかがでしたか？

末岡 大手企業と比較すると、未整備な面や古いやり方の部分が多くたんですね。ただ、ルールの整備や新しいやり方を取り入れることはすぐにできることですし、社員の皆さんも人間性の良い方たちばかりでしたので、教えればすぐに改善してくれると感じ、問題ではないと思いました。逆に、古いやり方が理にかなっているという部分もありますので、基盤をしつつ応用を効かせていくのが私の役目だと考えています。

社員との対話を重ねながら成長戦略を遂行中

—譲受け後、住宅の丸善社の様子はいかがですか？

末岡 オーナーも非常に喜んでくれていますし、社員も闊達です。今のテーマは、賃貸管理システムの導入や、社員の待遇の検討、具体的な成長戦略の立案です。経営が先走って実現できることではないので、現場の社員がついてきてくれているかどうか、探りながら進めていきたいと考えています。そのため、これからはますます社員との対話を大事にしたいですね。

M&Aを機に、住宅の丸善社にはパーフェクトパートナーのノウハウの活用に取り組んでもらっています。札幌と釧路と物理的な距離もありますので、できる限り現場に顔を出し、社員一人一人と対話をするようにしています。対話ですので、社員の状況や考えを聞くだけではなく、こちらの考えも伝えます。今どんな方針で会社が動いているのか、今後はどんな風に事業を展開するつもりか、パーフェクトパートナーの現在の状況をタイムラグのないよう伝えています。そういう対話を積み重ねていくことで、社員が自ら、会社の動きや自分が目指す方針に気付いてくれると嬉しいですね。



パーフェクトパートナー様 本社

何ものにも代えがたい価値を、M&Aで手に入れる事ができた

—住宅の丸善社がパーフェクトパートナーの新拠点として始動したのですね

末岡 新たに社員を雇用し、パーフェクトパートナーの釧路新支店としてスタートしています。

地元の信用金庫や信用組合、取引先との信頼関係がある状況からスタートできたことはM&Aの一番のメリットでしたね。施工や設計業者のモチベーションを保ったまま引き継ぐことができました。40年間の歴史とオーナーとの信用、社員の経験値や能力は、株価や仲介料とは天秤にかけられない、何ものにも代えがたい価値だと感じています。

—当社に仲介を依頼していかがでしたか？

末岡 仲介業というのは料金が高いイメージがありましたが、調査能力、進行能力そしてクロージングの3点において、やはりプロだなと感じました。ですので、仲介料に対して「損をした」という気持ちには全くなかったですし、むしろプロを入れて良かったなと思いました。

マッチングについても、株価や内容、先方の社長の意向といった条件が完全に一致していましたし、フィーリングとしても同じように成長意欲の高い会社を紹介して頂いたので、違和感なくM&Aを進めることができました。



本社のロビーにはM&A成約式の写真が飾られている

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
徳山準
(パーフェクトパートナー様担当)

当社の提携先会計事務所からパーフェクトパートナー様をご紹介いただき末岡様のビジョンをお伺いしてからお相手企業が出てくるまで、密に面談を行わせていただきました。TOP面談では、ご自身の思いやこれまでにやってきたこと、一緒になったらこうなるというビジョンを具体的に伝えていただいたので、初めから違和感なく面談が進んだと思います。両社のますますのご発展を祈念しております。

私がいる札幌営業所をはじめとして、地方の中堅・中小企業は人口減少や高齢化のスピードも早く、今後ますます厳しい経営環境になっていきます。M&Aを通じて地域企業の活性化を進めるべく、今後も邁進してまいります。

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/>

地方創生と成長戦略の実現、どちらも叶えるM&A

—今後の成長戦略についてお聞かせください

末岡 上場に向けて、地方創生型の不動産テック企業を目指します。描く成長戦略の実現のためにM&Aをさらに活用していきたいと思っています。

今後のM&Aでは、主に北海道・関東・北陸エリアの中規模の市町（人口が1万～100万人）への出店を視野に入れて譲り受けをしていきたいですね。特に人口1万～30万人の地域は、上場企業が進出せず不動産事業の担い手が不在です。そういう地域の賃貸管理・施工を通して、地方創生のプレイヤーとして活躍していきたいです。そういう地域には後継者問題を抱えるオーナーも多いと思います。後継者がいなくて困っているオーナーと協業をしながら全国展開できればと思います。

同時にいまの不動産事業にITの要素を取り入れる形で、徐々にIT化を行っていきたいです。例えばオウンドメディアや投資のアプリ、クラウドファンディングをターゲットとした小口化商品の販売等…やりたいことは沢山あるので、まずは人材の獲得ですね。なんでも“人”から始まりますから。今後M&Aをした場合も人との対話を大切にしながら、みんなが活き活きと働く組織を作っていくたいと考えています。



インタビューに応じる末岡様

Forbes「世界で最も革新的な成長企業」25位

当社はグローバルで25位、日本国内で4位にランクイン

日本M&Aセンターは、Forbesが発表した「世界で最も革新的な成長企業」ランキング（2017年5月17日発表）において25位にランクインしました。トップ25位以内にランクインしている日本企業は当社を含めて4社のみ（エムスリー、MonotaRO、カカクコム、当社）となっております。

Most Innovative Growth Companies

1位	Rightmove		6位	MonotaRO	
2位	DexCom		⋮	⋮	⋮
3位	ASOS		21位	Kakaku.com	
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮
5位	M3		25位	Nihon M&A Center	

※企業価値が20億～100億ドル（約2200億～1兆1200億円）の公開会社が対象
※プリガム・ヤング大学のジェフリー・ダイア教授（戦略論）とマサチューセッツ工科大学リーダーシップ・センターのエグゼクティブディレクターであるハル・グレガーセン氏が行った分析に基づいて作成

Forbes 2017年5月17日発表

トップ25位以内に
ランクインしている日本企業は
当社を含めて4社のみ

事業承継・M&A エキスパート協会が設立

設立記念セレモニーに地域金融機関役員・有力会計人が多数参加

日本M&Aセンターと一般社団法人金融財政事情研究会は『事業承継・M&Aエキスパート』『M&Aシニアエキスパート』資格保有者同士の研鑽や交流を深めることを目的に、2017年4月に『事業承継・M&Aエキスパート協会（JME）』を設立しました。その設立記念セレモニーが2017年8月1日（火）に明治記念館にて開催されました。地域金融機関並びに会計人を中心に180名の方にお集まりいただきました。



基調講演は
株式会社群馬銀行
代表取締役頭取 斎藤一雄様



ご祝辞は
株式会社関総研 代表 関博様
(公認会計士・税理士)



鏡割りの様子

名古屋支社 拡張移転のお知らせ

8月28日より大名古屋ビルヂングに拡張移転しました

日本M&Aセンターは、増え続ける東海エリアのM&Aニーズにお応えすべく、人員の増強とともに、2017年8月28日（月）に名古屋支社を下記住所に拡張移転いたしました。新支社には眺めの良い成約式専用の応接室を設えております。是非一度お立ち寄り下さい。

名古屋支社 新住所のご紹介

〒450-6418
愛知県名古屋市中村区名駅3-28-12
大名古屋ビルヂング 18階
TEL 052-533-3380(代) FAX 052-533-3387

Access

JR名古屋駅桜通口 徒歩3分

地下鉄東山線コンコースより大名古屋ビル連絡通路（ダイナード）直結



第1四半期成約件数は過去最多の173件

四半期単独として最多記録の成約件数を達成

2017年度第1四半期は91組173件のM&Aの成約を仲介す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。また今期は左ページにあるように、『事業承継・M&Aエキスパート協会（JME）』を設立することができました。提携先金融機関・会計事務所の皆様におかれましては、ぜひ『事業承継・M&Aエキスパート』『M&Aシニアエキスパート』資格を積極的に取得いただき、本協会をご活用いただければ幸いです。

今年度もさらなる邁進を目指してまいります。今後ともよろしく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

< 2017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
1 金属プレス製品製造	産業機械器具卸売	関西
2 医療用機械器具製造	工業用ゴム製品製造	関西
3 木造建築工事	建物売買	関東
4 介護	訪問介護	中国・四国
5 建築材料卸売	建築材料卸売	中国・四国
6 飲食店	飲食店	中国・四国
7 産業機械器具卸売	発電所	中国・四国
8 調剤薬局	調剤薬局	北海道・東北
9 訪問介護	介護施設	関東
10 パッケージソフト開発	受託開発ソフトウェア	関東
11 造園工事	建築設計	東海・北陸
12 中古品小売	がん具・娯楽用品小売	東海・北陸
13 金物卸売	鉄鋼製品卸売	関東
14 工作機械製造	自動車部品製造	東海・北陸
15 木製建具工事	金属製建具工事	東海・北陸
16 無店舗小売	食品製造	九州・沖縄
17 金融サービス	情報処理サービス	東海・北陸
18 土工・コンクリート工事	土工・コンクリート工事	東海・北陸
19 クリニック	化学品製造	関東
20 調剤薬局	調剤薬局	関東
21 倉庫業	倉庫業	関東
22 食品小売	配達飲食サービス	関東
23 ホテル・旅館	建設・不動産投資	関東
24 調剤薬局	調剤薬局	中国・四国
25 食品小売	無店舗小売	九州・沖縄
26 医薬品小売	調剤薬局	関東
27 管工事	労働者派遣	関東
28 労働者派遣	労働者派遣	関東
29 調剤薬局	調剤薬局	関西
30 産業機械器具卸売	機械工具販売	関西
31 病院	投資運用	関東
32 肉加工品製造	肉加工品製造	東海・北陸
33 コンテンツ制作	放送	中国・四国
34 病院	クリニック	東海・北陸
35 食品製造	農業	甲信越
36 自動車部品卸売	自動車小売	東海・北陸
37 電気工事	管工事	関東
38 電気工事	木造建築工事	関西
39 電気機械器具製造	機械工具製造	関西
40 アパレル	アパレル	関西
41 病院	歯科診療所	関東
42 ホテル・旅館	不動産賃貸・管理	関西
43 調剤薬局	調剤薬局	北海道・東北
44 タクシー	タクシー	東海・北陸
45 段ボール箱製造	包装資材製造	関西

譲渡企業	譲受け企業	
	事業内容	地域
46 プラスチック製品製造	化学製品卸売	関西
47 受託開発ソフトウェア	電気機械器具卸売	関東
48 衣類卸売	運送	中国・四国
49 不動産仲介	不動産仲介	関東
50 受託開発ソフトウェア	広告	関東
51 病院	東海・北陸	投資運用
52 スポーツ用品卸売	経営コンサルタント	関東
53 化学機械装置製造	化学機械装置製造	関東
54 菓子小売	飲食店	九州・沖縄
55 木造建築工事	土木工事	中国・四国
56 建築工事	化学製品卸売	関西
57 電気工事	電気工事	関東
58 電子機器製造	受託開発ソフトウェア	九州・沖縄
59 食品卸売	運輸附帯サービス	関東
60 衣類卸売	衣類卸売	関西
61 運送	運送	北海道・東北
62 土木工事	建築工事	北海道・東北
63 建築工事	建築工事	関東
64 内装工事	電気機械器具製造	九州・沖縄
65 運送	運送	北海道・東北
66 冠婚葬祭	冠婚葬祭	関西
67 和装製品製造	アパレル	関西
68 金物類製造	電気機械器具卸売	関西
69 がん具・娯楽用品小売	印刷	関東
70 農業	食品小売	東海・北陸
71 繊維製造	投資運用	関東
72 食品製造	飲食店	北海道・東北
73 調剤薬局	調剤薬局	関東
74 管工事	管工事	関西
75 金属工作機械製造	産業機械器具卸売	関西
76 冠婚葬祭	労働者派遣	関西
77 スポーツ施設運営	スポーツ施設運営	関東
78 調剤薬局	調剤薬局	関西
79 印刷物加工	印刷	関東
80 化学機械装置製造	物流運搬設備製造	東海・北陸
81 アウトソーシング	労働者派遣	関西
82 運送	運送	東海・北陸
83 飲食店	飲食店	関西
84 機械器具製造	化学製品卸売	甲信越
85 調剤薬局	調剤薬局	関西
86 運送	投資運用	九州・沖縄
87 医薬品小売	調剤薬局	北海道・東北
88 冠婚葬祭	旅館、ホテル	甲信越
89 食品製造	配達飲食サービス	関東
90 調剤薬局	調剤薬局	関東
91 労働者派遣	運送	関東

<編集後記>

事業承継・M&Aエキスパート協会設立記念セレモニーには、暑い中多くの方にお集まりいただきました。当社が創業した当時は、資格制度はおろかM&Aの手法についての本も少なかった時代一時の流れを感じるとともにM&Aが一般的にも浸透してきた実事を実感します。心を新たに、今後もM&Aを通じて企業の存続と発展に寄与してまいります。（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