

Vol.
50

2017.11

M&A

日本M&Aセンター

日本M&Aセンター M&A Vol.50 2017.11.29

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 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.03-6220-6454 (代) FAX.03-6220-5455

第2四半期・半期ともに 成約件数、過去最多

仙台にて日本M&A協会理事総会を開催

M&A成功ファイル 43 AATJ様 × ジャパンミート様
～ベンチャー企業と老舗異業種のハイブリッド型M&A～

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

M&A

第2四半期・半期ともに成約件数、過去最多

2017年度第2四半期(3か月)成約件数は前年同期比136.2%の207件に

2017年度第2四半期は207件のM&A成約をすることができ、2017年度上半期でも380件と、過去最多の件数となりました。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



代表取締役社長
三宅 卓

2015年度からスタートした中期4ヶ年計画ですが、3年目にあたる今年度に1年前倒しで計画を達成しようと考えています。そして2018年度から新中期計画をスタートさせる予定です。

最近のM&Aはいくつかの特徴があり、その特徴をご紹介します。

■1. 業種での特色

就業人口が減少し企業数が激減していく中で業界再編が起こっています。病院・クリニック・介護等のヘルスケア/IT・ソフトハウス等のコンピュータ関連/建築・マンション管理等の建設関連/印刷・運送・レストラン等の労働集約産業/食品/自動車部品等の業界でM&Aが顕著に起こっています。

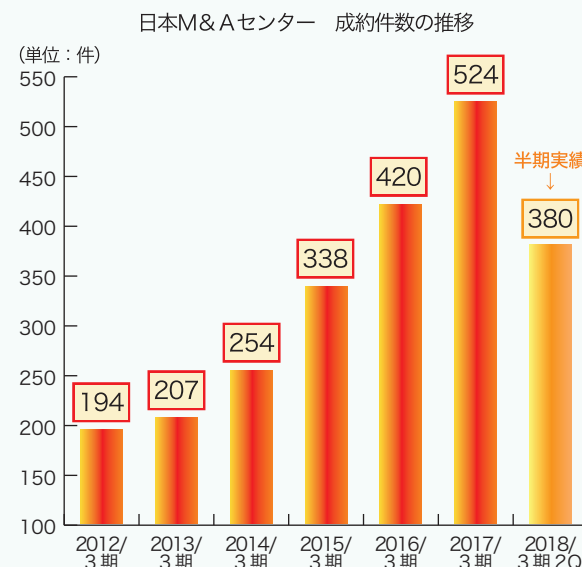
■2. 成長戦略の増加

事業承継型のM&A以外に、成長戦略の実現のためにM&Aをする企業が増加しています。特に中堅企業では成長面で閉塞感があり、閉塞感を打破して経営者のイメージ通りの成長戦略を実現するために「相乗効果のある企業の傘下に入りたい」「ファンドに投資をしてもらいリソースを出してほしい」という要望が強くあります。

■3. 事業承継と財産承継

財産と事業の両方の承継に成功し、一族が末長く繁栄すると同時に、会社も発展していくことを願う経営者が増加しています。これをワンストップで引き受けられなければ、経営者を人生の真の勝利者に導くことはできません。当社では株式会社青山財産ネットワークスと組んで「株式会社事業承継ナビゲーター」を2016年に設立しており、非常に好評をいただいております。

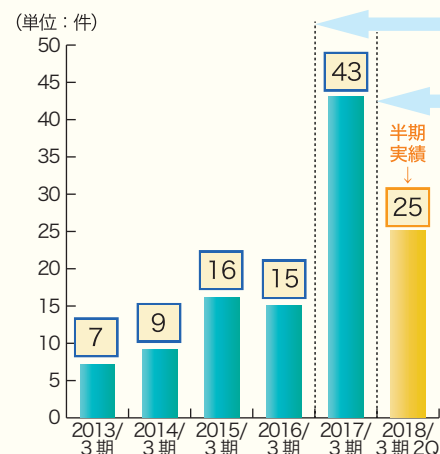
このような傾向を的確にとらえて対応したことが最高の業績を上げることができた要因であると分析しています。3月の年度決算では素晴らしい業績を上げて、中期計画を締めくくりたいと覚悟を新たにしております。



Pick UP

加速する九州地区のM&A

九州・沖縄の当社成約件数の推移



2016年4月 福岡営業所開設

2017年4月 福岡支店に昇格

九州・山口・沖縄 事業承継セミナー
博多会場の様子



2017年7月開催「九州・山口・沖縄 事業承継セミナー」には過去最高となる約3,200名の参加申し込みがありました。当社の九州・沖縄地方の成約件数もグラフの通り順調に推移しています。

当社関連書籍のご案内

当社の関連書籍が好評発売中 & 発売予定です



当社上席執行役員 竹内直樹 著
出版社：株式会社プレジデント社
定価：本体1,500円(+税)

買って地区大会で戦うか、売って全国大会へ行くか。

どこと組むかを考える 成長戦略型M&A ～「売る・買う」の思考からの脱却と「ミニIPO」の実現～

日本における中堅・中小企業のM&Aは、後継者不在による事業承継型がほとんどでしたが、ここへきて起業して会社を伸ばしてきたオーナー経営者が、若くして会社を売るケースが出てきています。目的は、「会社と社員のさらなる成長と飛躍」です。

その背景となる日本におけるM&Aの変遷と産業構造の変化を解説。何のため、誰のためのM&Aかと、これから日本におけるM&Aがどのように進むかを紹介します。実際に会社を「売る」ことで、事業シナジーと売上増を実現した事例を、10事例以上掲載。

＜著者プロフィール＞ 日本M&Aセンター 上席執行役員 竹内 直樹

2007年、日本M&Aセンター入社。2014年 執行役員事業法人部長、2017年 ダイレクト事業部事業本部長 兼 上席執行役員就任(現任)。入社以来、日本M&Aセンターが10年で売上が5倍となるなか、その成長を牽引し、100社を超えるM&Aを支援。産業構造が激変する現在、中堅・中小企業やベンチャー企業が一段上のステージへ成長するための支援を行う一方で、セミナーや講演を通じての啓発活動でも活躍する。

筆者より

日本の中堅・中小企業の多くが成長期、安定期、成熟期を経験して、転換期を迎えていると言われています。市場が縮小し産業構造が激変するなか、いまの事業をどう拡大し、新しい技術や事業をどう取り込んでいくのか。中堅・中小企業でも、企業成長のために積極的にM&Aを取り入れていかなければならない時代が、すぐそこまで来ています。本書では多くの成長事例を実名でご紹介していますので、経営者の皆様の一助としていただければ幸いです。

日本M&Aセンター 上席執行役員 竹内直樹



当社執行役員 渡部恒郎 著
出版社：株式会社東洋経済新報社
定価：本体1,400円(+税)

12/15
発売予定

M&Aによる「第2の創業」でビジネスにイノベーションを

業界メガ再編で変わる 10年後の日本 ～中堅・中小企業M&Aが再編の主役だ～

M&Aの視点から、業界再編の今をひもとき、10年後の日本を予想する1冊。人口減や少子高齢化、デジタルシフト、AIの台頭など、ビジネスをとりまく環境は大きな変化を迎えており、業界再編はますます進んでいくでしょう。

「業界再編の5つの法則」「業界再編を加速させる9つの要因」など業界再編時代のトレンド解説はもちろん、各業界のプロフェッショナルが予測する10年後の業界地図も掲載。変革の時代を生き抜くあらゆるビジネスパーソン必見の内容です。

＜著者プロフィール＞ 日本M&Aセンター 執行役員 業界再編部長 渡部 恒郎

京都大学経済学部在学中に入社したベンチャー企業でNO.2となり、関連会社を設立、取締役就任。卒業後、2008年、日本M&Aセンター入社。2017年、同社史上最年少の執行役員に就任。代表的成約案件であるトータル・メディカルサービスとメディカルシステムネットワークのTOBでは過去最高のプレミアムを記録(グループ内再編を除く)。日経ヴェリタスにて「中堅・中小M&Aの第一人者」として紹介されるなど、各種メディアで取り上げられている。著書に『「業界再編時代」のM&A戦略～No.1コンサルタントが導く「勝者の選択」～』(幻冬舎、2015年)。

筆者より

前著では、「圧倒的高値での売却」と「会社の飛躍的成長」を実現させる方法として、業界再編の波に乗ることが大事だとお伝えしました。本書では、上場企業の経営者インタビューと業界専門コンサルタントによる業界動向解説をメインに、物真似や横並びが得意な日本企業の「サラリーマン型経営」から脱却するための『第2の創業』について必要なことを解説しています。M&Aに限らず、会社と個人の10年後を考える一助となれば幸いです！

日本M&Aセンター 執行役員 業界再編部長 渡部恒郎



～お互いを尊重し、理想的な信頼関係を構築 AATJ株式会社様&株式会社ジャパンミート様～

当社がお手伝いをして2017年にM&Aを実行されたAATJ株式会社の畠山祐聖 前代表取締役社長に、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

AATJ株式会社

所在地：東京都 港区
業務内容：肉フェス等イベントの企画・制作・運営
売上高：約20億円

譲受企業

株式会社ジャパンミート[東証2部上場]

所在地：茨城県 小美玉市
業務内容：精肉・一般食品等の小売
売上高：約569億円

※M&A実行当時



AATJ主催のイベント「肉フェス」
↑会場の様子 開店前から大行列→



2017年成約式にて（職称は当時）
（左）株式会社ジャパンミート 代表取締役社長 境正博様
（右）AATJ株式会社 代表取締役社長 畠山祐聖様

—AATJ株式会社のご紹介と、M&Aを検討するに至った背景をお教えてください。

畠山 AATJは、国内で「食」を軸に、音楽など他ジャンルのコンテンツと融合させた「総合フードエンターテインメント」イベントの企画・制作・運営を行う会社で、2010年に設立しました。経営を続けながら、IPOをするつもりで「頑張ればあと1年」という段階まで業績を積み上げていましたが、「興行を中心としたエンターテインメント事業のIPOは事例が少なく、日本では難しい」という話を聞き、M&Aを決断しました。

事業を理解してくれる先は、
同業種だけではない

畠山 譲渡先については、M&A後の展開イメージを3パターン考えて検討しました。

1. エンターテインメントの要素に理解がある同業とのM&Aにより、食フェス事業を既存の業態で伸ばしていくパターン
2. 小売業を展開する企業とのM&Aにより、店舗展開など異なる業態へ展開するパターン
3. ファンドとのM&Aによりバリューアップした後、売却を選択するパターン

—そんな中で、ジャパンミートをお相手に選ばれましたが、老舗異業種とのM&Aに不安はありませんでしたか？

畠山 お会いする前は、我々のエンターテインメントの考えを理解してもらえるのだろうか、という点が非常に不安でした。そこでビジネスを説明するにあたっては、「業界用語を使わな

い」ことを意識し、写真や映像など具体的なイメージを使うことで「楽しい」という雰囲気を感じてもらうことに重点を置いて準備を整えました。

そして、初めてお会いした当日、ジャパンミートの方々は、我々の説明に対して、相槌を打ちながら話を聞いてくださり「うまくいくのではないかと」自信を持つことができました。

—M&Aのメリットはどのように感じていますか？

畠山 M&Aでは私が最も重要視していた、「社内の体制を変えない」と、「可能な限り現メンバーを役員に昇格させてほしい」ということが叶いました。また、社員の給与についても、ジャパンミートの給与体系に合わせた結果、全体の給与が上がったことには驚きました。社員の雇用環境が向上したという点で上場企業とM&Aをしたメリットを実感しています。また、上場企業ならではのコンプライアンス規範やルールがあるので社員の労務関係への意識が向上したこともメリットに感じています。ベンチャー企業ですから、特に新卒で入社した社員は、ルールという感覚に乏しい面もあったのですが、自ずとルールの必要性に気付くようになりました。



インタビュー時に、
株式会社ジャパンミート 取締役 会長 境弘治様と

M&Aで社員に芽生えた
「業界のトップ」の誇りと自覚—
社員が組織を考える会社に

畠山 私が何よりも良かったと感じているのは、社員たちがAATJに対して「自分たちの会社だ」という意識が高まったことです。私がオーナーだったころは、「いかに自社をブランディングして価値を高めるか」に注力するあまりトップダウンに近いやり方を強いていたと思います。それがM&Aを経てからは、各人が自ら組織をどうするべきかを考える意識が芽生え、「会社は自分たちのポートだ」という認識ができました。それは、ジャパンミートの境会長がAATJを「フードエンターテインメント業界のトップ」として尊重し、経営感覚を社員に伝えてくれたからでもあると感じています。

実務面だけでなく、
心理面でも親和性を感じられたM&A

—当社、担当チームである宮森や永川についての感想をお聞かせください

畠山 二人のレスポンスが速くて頼りになりましたし、リクエストを的確に汲み取ってくれた点や資料や数字に対して手厚くサポート頂けた点で非常に信頼できました。何より、当社のフェスに足繁く通っていただけたことが安心感に繋がりました。実際にフェスの雰囲気を感じて、食べたうえで買い手候補企業に伝えてくれていると思うと、安心できますよね。1年間ほどのお付き合いの間、フェスを開催するたびに社内の人やご家族を連れて来てくれたので、真摯に向き合ってくれているのだなと有難く感じました。

M&Aで得た安心感を原動力に
次のチャレンジへ

—畠山様個人の状況について変化はありましたか？

畠山 不安から解放されました。全部とは言いませんが半分はなくなりました。特にお金に対する不安がなくなったことは良い面だったと思います。

これまでは毎日お財布を覗いては、社員の給与をどうしよう、次の開催で雨が降ったらどうしようと考えていましたからね。ベンチャーを起こされた方なら必ず感じるこ

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/>

私が仲介しました！～担当者の声～

AATJ様は国内最大級のフードイベント「肉フェス」を運営するベンチャー企業です。畠山様のアイデアと行動力によって事業が急拡大する中、オーナー企業として成長続けることに限界を感じておられました。従業員やお客様、取引先様により安心してAATJ様に関わって頂くため、大手優良企業とのM&Aを決断されました。

「信用」「人材」を必要とするベンチャー企業様と、更なる「成長」を模索する老舗大手企業様との、両社の思いを実現できる良いマッチングであったと感じております。



日本M&Aセンター
役員室 宮森 智基
（AATJ様担当）

「もう一段上の企業ステージにステップアップするために戦略的な資本提携を活用したい」、畠山様の熱意はそのまま肉フェス会場での熱気・一体感にも表れ、今後の更なる企業成長の可能性を十分に印象付けるものでした。

若い実業家の熱意に真摯に向き合う老舗優良大手のジャパンミート様の姿勢は、対等な精神に基づくM&Aの理想形と理解しています。

弊社がその架け橋となれたこと、大変光栄に存じます。



日本M&Aセンター
社長室長 永川 隆一
（AATJ様担当）

畠山様が講師の「中堅・中小企業 経営者のためのM&Aセミナー」は

2018年2月から全国3会場にて順次開催！

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



仙台にて日本M&A協会理事総会を開催

10月13日、仙台に100名を超える会計人が集結！

2017年10月13日(金)、当社が事務局を務める日本M&A協会の第6回理事総会を、ウェスティンホテル仙台にて開催し、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。

経済産業省 東北経済産業局 産業部 中小企業課長の松田吉紀様からは『震災からの復興と中小企業支援施策』についてお話いただきました。元仙台国税局長である税理士の川田剛様からは『行き過ぎた租税回避と各国の対応』について講演いただきました。

会計事務所の事例紹介として、税理士法人あさひ会計様より『MQ会計とM&Aの取り組み』についてプレゼンいただきました。参加者からは「普段聞けない話がたくさんあり勉強になった」と好評をいただきました。

＜理事総会プログラム＞

内容	講師
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
日本M&A協会理事長ご挨拶	日本M&A協会 理事長 岩永經世氏
東北支部代表ご挨拶	日本M&A協会 副理事長 三澤壮義氏
震災からの復興と中小企業支援施策について	経済産業省 東北経済産業局 産業部 中小企業課長 松田吉紀氏
行き過ぎた租税回避と各国の対応	元仙台国税局長 税理士 川田剛氏
【会計事務所の事例紹介】MQ会計とM&Aの取り組み	税理士法人あさひ会計 代表 柴田健一氏・福永周氏・川口潤氏



理事総会の様子



税理士法人あさひ会計
代表
柴田健一氏



元仙台国税局長
税理士
川田剛氏



経済産業省
東北経済産業局
産業部 中小企業課長
松田吉紀氏

新名古屋支社披露パーティー開催報告

当社提携金融機関・会計事務所の皆様をご招待しました

2017年10月25日(水)、当社が移転した大名古屋ビルディング18階へ、提携先金融機関・会計事務所の皆様をご招待し、新名古屋支社披露パーティーを開催しました。

新名古屋支社の執務室・応接室を開放し、各部屋にて名古屋支社での取り組みについて説明させていただきました。成約式専用の部屋では実際の成約式さながらのセッティングを行い、疑似体験いただきました。

今後も名古屋支社メンバー丸となって、東海エリアでのM&A マッチングをさらに加速させていただきます。



執務室スペースを開放し、
軽食をお楽しみいただきました



応接室では、当社関連書籍のご紹介や、
小規模 M&A サービス「&Biz」のご紹介を
させていただきました



実際の成約式と同様のセッティングが施された
応接室は、「感動的な雰囲気を経験できた」と
好評でした

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207件のM&A成約を仲介

2017年度第2四半期は3か月で105組207件のM&Aの成約を仲介することができました。

＜2017年度 第2四半期（7月～9月） 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	飲食店	北海道・東北	飲食店	関東
2	土工・コンクリート工事	東海・北陸	電気工事	東海・北陸
3	電気通信工事	北海道・東北	産業機械器具卸売	関西
4	電気通信工事	東海・北陸	生コンクリート製造	東海・北陸
5	食品製造	中国・四国	倉庫業	関東
6	食品製造	東海・北陸	食品製造	東海・北陸
7	食品製造	九州・沖縄	食料卸売	九州・沖縄
8	生活用品製造	関西	運送	関西
9	砕石製造	北海道・東北	土木建築工事	北海道・東北
10	金属加工	関東	電気機器卸売	関東
11	金属加工機械製造	関東	ファンド	関東
12	精密機器製造	関東	電子機器製造	関東
13	受託開発ソフトウェア	東海・北陸	自動車部品製造	東海・北陸
14	家庭用電気機械器具卸売	関西	産業用機器卸売	関西
15	広告	関東	運送	関東
16	建築設計	九州・沖縄	左官工事	九州・沖縄
17	機械設計	関西	産業用機器製造	東海・北陸
18	飲食店	関東	飲食店	関西
19	飲食店	東海・北陸	飲食店	東海・北陸
20	病院	東海・北陸	病院	甲信越
21	介護施設	東海・北陸	病院	関東
22	福祉施設	関東	土地売買	関東
23	倉庫業	関東	倉庫業	関西
24	広告	関西	印刷	中国・四国
25	木造建築工事	北海道・東北	ファンド	関東
26	鉄筋工事	関東	土工工事	関東
27	管工事	東海・北陸	管工事	東海・北陸
28	印刷	東海・北陸	印刷	東海・北陸
29	印刷	関西	印刷	関西
30	印刷	関東	紙製品製造	東海・北陸
31	塗料製造	関東	化学製品製造	関東
32	電気めっき業	関東	電気めっき業	東海・北陸
33	金属工作機械製造	東海・北陸	金属加工機械卸売	東海・北陸
34	自動車整備	関東	輸送機器製造	中国・四国
35	生活雑貨製造	関西	建築リフォーム工事	関西
36	情報処理サービス	関東	受託開発ソフトウェア	関東
37	コンテンツ制作	関東	広告	関東
38	運送	関西	運送	北海道・東北
39	輸送機器部品卸売	東海・北陸	輸送機器卸売	東海・北陸
40	電気機械器具卸売	関東	化学製品卸売	関東
41	アパレル	関東	ファンド	関東
42	生活雑貨小売	北海道・東北	総合小売	関東
43	不動産仲介・管理	関東	土木建築工事	関西
44	駐車場管理・運営	甲信越	電子機器製造	関東
45	不動産管理	関東	建物売買	関東
46	デザイン業	関西	アパレル	関西
47	旅館、ホテル	北海道・東北	旅館、ホテル	関東
48	飲食店	九州・沖縄	飲食店	九州・沖縄
49	フィットネスクラブ	北海道・東北	経営コンサルタント	関東
50	病院	北海道・東北	介護施設	関東
51	病院	北海道・東北	病院	関東
52	ビルメンテナンス	中国・四国	ビルメンテナンス	中国・四国
53	土業サービス	関東	土業サービス	関東

	譲渡企業		譲受け企業	
	事業内容	地域	事業内容	地域
54	土工工事	北海道・東北	土工工事	北海道・東北
55	建築工事	東海・北陸	建築工事	東海・北陸
56	建築工事	北海道・東北	土工工事	北海道・東北
57	木造建築工事	東海・北陸	電気工事	東海・北陸
58	電気工事	関東	電気工事	関東
59	電気工事	北海道・東北	電気工事	北海道・東北
60	電気通信工事	関東	電気通信工事	関西
61	管工事	関東	繊維製品製造	関西
62	管工事	北海道・東北	管工事	北海道・東北
63	管工事	甲信越	土工工事	甲信越
64	食品製造	北海道・東北	食品製造	北海道・東北
65	食品製造	東海・北陸	食品小売	関東
66	食品製造	九州・沖縄	食品製造・卸・小売	関西
67	段ボール箱製造	関東	運送	関東
68	プラスチック製品加工	東海・北陸	プラスチック製品卸売	関西
69	金属製品製造	関東	食品小売	関西
70	配管工事用附属品製造	関東	ファンド	関東
71	金属表面処理	関西	動力伝導装置製造	関西
72	工窯炉製造	中国・四国	ガス機器・石油機器製造	関西
73	生産用機械・部品製造	東海・北陸	ファンド	関東
74	組込みソフトウェア	東海・北陸	組込みソフトウェア	関東
75	パッケージソフトウェア	北海道・東北	医療サービス	関東
76	パッケージソフトウェア	関東	経営コンサルタント	海外
77	運送	関東	運送	北海道・東北
78	運送	関東	運送	関東
79	運送	東海・北陸	紙加工品製造	中国・四国
80	食品卸売	九州・沖縄	人材派遣	関東
81	建築用金属製品卸売	関東	建築用金属製品卸売	中国・四国
82	石油卸売	関西	石油卸売	関東
83	産業機械器具卸売	北海道・東北	建築工事	北海道・東北
84	食品小売	関東	食品小売	甲信越
85	食品小売	北海道・東北	食品製造	東海・北陸
86	調剤薬局	中国・四国	調剤薬局	関西
87	調剤薬局	関東	調剤薬局	関東
88	燃料小売	東海・北陸	燃料小売	関東
89	化学製品小売	九州・沖縄	化学製品卸売	九州・沖縄
90	土地売買	北海道・東北	土地売買	北海道・東北
91	広告	関東	広告	関東
92	機械設計	関東	機械設計	中国・四国
93	飲食店	関東	飲食店	関東
94	病院	関西	病院	九州・沖縄
95	病院	関東	病院	甲信越
96	病院	中国・四国	病院	中国・四国
97	病院	関東	病院	関東
98	病院	北海道・東北	病院	関東
99	クリニック	北海道・東北	介護施設	北海道・東北
100	クリニック	関東	クリニック	関東
101	福祉施設	関東	福祉施設	関東
102	介護	甲信越	介護	甲信越
103	産業廃棄物処理	九州・沖縄	土工工事	九州・沖縄
104	一般廃棄物処理	北海道・東北	産業廃棄物処理	中国・四国
105	人材派遣	関西	人材派遣	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同期比136.2%を達成することができました。全国各地・多種多様な業界でM&Aが活性化しております。当社福岡支店や移転しました名古屋支社の社員も、九州地区や東海地区で高まるM&Aニーズを肌で感じているようです。2017年も残り僅か1か月ですが2018年もこの勢いを保持し、M&Aを通じて中堅・中小企業を元気に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