

Vol.
51

2018.3

M&A

日本M&Aセンター

日本M&Aセンター M&A Vol.51 2018.3.15

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

累計成約件数 4,000 件突破!

株式会社日本投資ファンド設立

日本初のM&Aカンファレンス、開催!

M&A成功ファイル 44 市川ダイス様 & ゼノー・テック様

～親子で口を揃えて言えること「M&Aは最高の決断だった」～

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

M&A

累計成約件数 4,000 件突破！

3Q 累計で前年度成約数を超過する 531 件の成約

2017 年度第3 四半期累計で前年度を超過する531 件の成約を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物と感謝申し上げます。

長期的に成約件数が順調に増加しています



日本M&Aセンター
代表取締役社長
三宅 卓

2017 年度第3 四半期までの累計成約数は前年度の年間成約数を大幅に上回る結果となりました。また、累計で 4,000 件を突破し、実績・ノウハウともに圧倒的な国内 NO.1 企業になったと思います。これも提携金融機関・会計事務所の皆様のお陰と御礼申し上げます。

1. M&A カンファレンス大成功

2018 年 2 月 21 日（水）に『M&A カンファレンス 2018』をANA インターコンチネンタルホテル東京で開催しました。3,000 名超のお申込みをいただき、大盛況で終えることができました。事業承継型M&Aに牽引され、中堅・中小企業のM&Aは非常に活発です。それ以外でも、M&Aは多くの場面で活用されるようになっており、中堅・中小企業M&Aは今進化を遂げています。

カンファレンスの 10 の分科会では「業界再編」「成長戦略」「海外進出」「ファンド」「企業評価」「PMI」など、進化したM&Aの今を知って頂けるテーマも厚く用意しました。当日は立ち見が多

数出るほどで、ご参加頂きました方々、動員に協力頂きました方々に御礼申し上げるとともに、混雑によりご迷惑をおかけしたことをお詫び申し上げます。

2. 日本投資ファンドを設立

2018 年 1 月 23 日（火）に日本政策投資銀行と合併で「株式会社日本投資ファンド」を設立いたしました。アメリカでは、「会社を売る」=「PE ファンドに売ること」、「会社を買う」=「PE ファンドから買うこと」と言っても言い過ぎでないほど PE ファンドが社会インフラになっています。しかし、日本では PE ファンドは一般的でなく誤解されている面も多々あります。日本投資ファンドは、PE ファンドを社会インフラにすべく PE ファンド業界に一石を投じるものです。また、地方の埋もれた素晴らしい企業を発掘し、地域金融機関や地元会計事務所と一体になって成長させる事により、地方を活性化して、真の地方創生を実現する事を主眼にしています。ぜひ LP 出資や案件発掘にご協力賜れば幸いです。

当社は 4 月から新中期計画をスタートさせ、M&A の新しい可能性を創造していきたいと考えています。ぜひ、提携先の皆様におかれましてもご協力の程、お願い申し上げます！

Pick UP

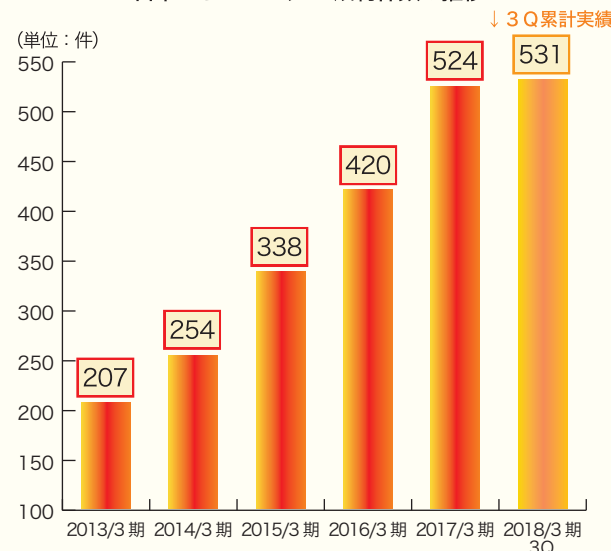
成約件数の推移

長期的に成約件数が順調に増加し、4 年で 2.5 倍となりました（207 件→524 件）。今年度 3Q 累計で前年度年間成約数 524 件を超過する 531 件の成約を達成しました。

今後も引き続き成長していけるよう、社員一同取り組んでまいります。

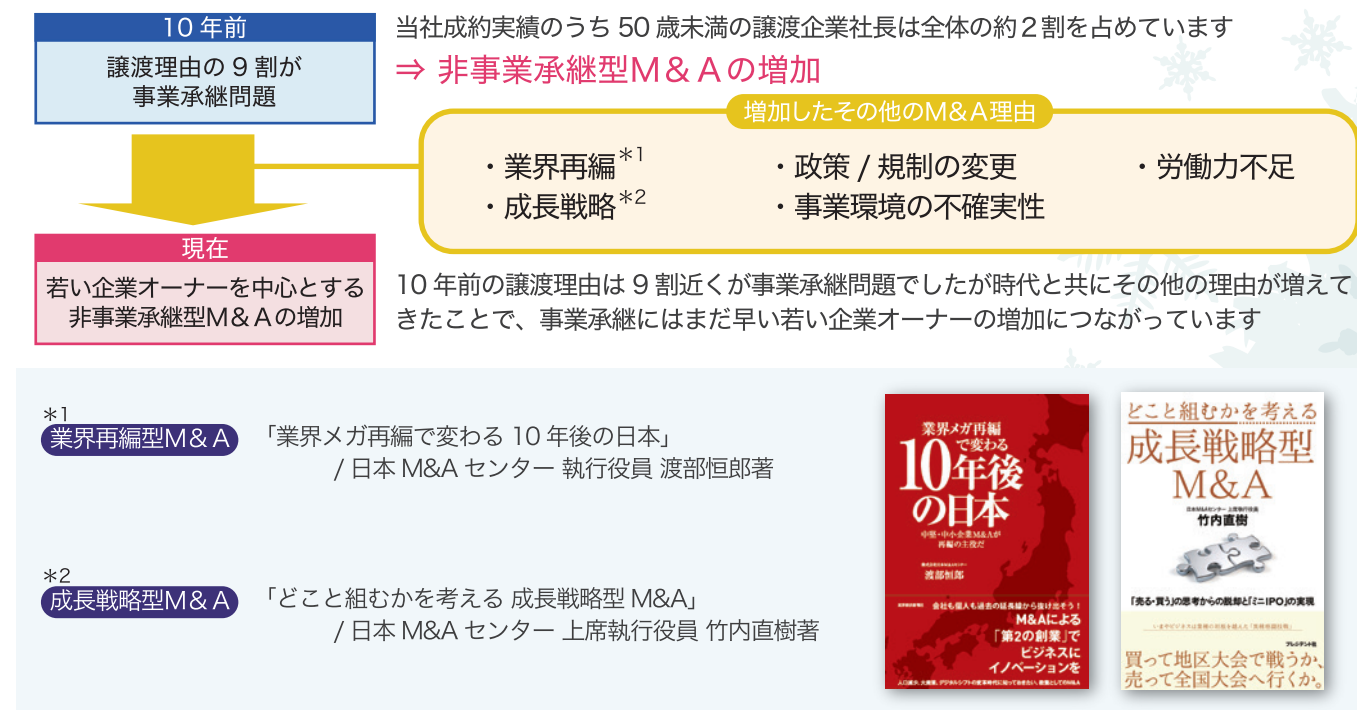


日本M&Aセンター 成約件数の推移



非事業承継型M&Aへの取り組み

当社ではノウハウ・事例の公開とマーケティング強化のために書籍発刊やセミナー開催を行い、非事業承継型M&Aについても積極的に取り組んでおります。



株式会社日本投資ファンド（J-FUN）設立

日本政策投資銀行と当社による成長戦略ファンドを立ち上げました

2018 年 2 月 7 日（水）、株式会社日本政策投資銀行と当社の共同出資による中堅・中小企業のためのファンド運営会社『株式会社日本投資ファンド（J-FUN）』の設立記者会見が、当社にて行われました。



（↑）記者会見の様子



（↑）20 名超の記者が会見に参加



（右から 2 番目）
日本政策投資銀行
富井聡取締役常務執行役員を
J-FUN 役員で囲んで

2 月 19 日（月）に日本経済新聞に
全面広告を掲載しました



J・FUN 株式会社 日本投資ファンド

■代表取締役 三宅 卓

■設立 2018 年 1 月 23 日

■所在地 東京都千代田区丸の内
1-8-2

■株主構成 日本 M&A センター：50%
日本政策投資銀行：50%

■事業内容 PE ファンドの運営

■ファンド規模 50 億～100 億円

■強み・特徴
地域で優良な中小企業への投資に
フォーカスし、追加買収も含めた PMI
を軸に成長戦略を実現することにより
企業価値向上を図る

～ 家族を支えた会社だからこそ、更なる成長の道へ 市川ダイス株式会社 & ゼノー・テック株式会社 ～

当社がお手伝いをして 2015 年にM & Aでの譲渡を実行された市川ダイス株式会社 谷津大幾様（当時：社長室室長 現在：専務執行役員）に、M & Aまでの経緯や心境、現在の様子などをお聞きました。

譲渡企業	譲受企業
市川ダイス株式会社	ゼノー・テック株式会社
所在地：千葉県 香取郡 多古町 業務内容：金型部品・ダイス製造 売上高：約 3 億円	所在地：岡山県 岡山市 業務内容：金型部品製造 売上高：約 18 億円

株式譲渡契約調印式にて

※M & A実行当時

(左)
市川ダイス株式会社 社長室室長
谷津大幾様

(左から 2 番目)
市川ダイス株式会社 代表取締役社長
谷津博史様



(右)
ゼノー・テック株式会社 執行役員 総務部 部長
瀬島敦様

(右から 2 番目)
ゼノー・テック株式会社 代表取締役
岸本泰博様

※職称は当時のもの

ー谷津様、市川ダイス株式会社様のご紹介と、
ご自身の入社について教えてください。

谷津 市川ダイスは、千葉県多古町で金型部品・ダイスの製造・加工を行う会社です。私の祖父が1962年に創業しました。「より良い会社 より良い生活を実現させ 豊かな人間性を手に入れよう」を経営理念とし、祖父から父へと受け継がれてきました。私は大学卒業後、社会人経験を積んだ後、2008年に市川ダイスに入社しました。

“市川ダイス”の偉大さを感じながら育ち、
自然と後を継ぐ意識が芽生えた

谷津 実は一度も父から「後を継いでくれ」と言われたことはありません。幸せな幼少期を過ごさせてもらって、父や母、家族を支える“市川ダイス”の存在の大きさを認識するようになりました。そして、成長するにつれて「恩返しのため後を継ごう」という気持ちになっていました。コンサルティング会社と大手金型商社で3年ずつ社会人経験を積んだ後、当社に入社するのはごく自然な流れでした。

成長のために必要なスピードと資金力

ーM & Aを検討されるようになったきっかけは？

谷津 私が入社した年にリーマンショックが起こって、当社も例外でなく影響を受けました。そのため社長室室長という肩書で様々なチャレンジをしました。私は職人ではないので金型加工はできませんから、委員会の立ち上げや人事考課制度の改定など「全員参画型経営」を目指して、培った知識を持って突っ走りました。

当時社長だった父とは、市川ダイスの今後の成長展開についてよく話をしていましたね。国内市場だけではなく、**限界が来ることは安易に予想できず、成長のためには海外進出が必要不可欠だと感じていました。**しかし、**独資で海外進出しようとする、どうしてもスピードと資金力が足りない。**仮に失敗した場合は立て直せないかもしれないという不安もありました。そんな時、日本M & Aセンターさんのセミナーに参加したんです。

経営戦略の選択肢としてのM & Aを知る

ー当初はM & Aについてどう思っていましたか？

谷津 当時、M & Aというとマイナスイメージが強かったです。「倒産しちゃうから売却する」というような、「逃げ」と言いますか。M & Aをした今だからこそ言えますが、実際は違いました。**しっかりした会社だからこそ、買いたい会社が出てきて、きちんとM & Aができる。**

M & Aは経営の選択肢の一つです。自社単独で生き抜いていくための力が足りないなら、他と一緒になればいい。また、「会社を売ろう」と思って自社を見てみると、**強みや弱みが客観的にわかります。結果的に売らなかったとしても、そういう視点を持つ機会は非常に大切なことだと思います。**



市川ダイス様の製品例

家族のように迎えてくれる相手との出会いが
さらなる成長の道につながったーゼノー・テック株式会社様をお相手に選んだ
決め手は何だったのでしょうか？

谷津 「ビビッ」と来た！という抽象的ですが、トップ面談の時に「この会社と一緒に頑張っていきたい」と思いました。**岸本社長から、「我々のグループになったら家族です。親は子供を見守りますが、子供は自分の力で成長してほしいと思っています」と声をかけていただいたことが大きいですね。**

実際にM & A後、多くの部分を任せていただいています。**任されているプレッシャーが良い意味で働き、「今まで以上に成果を出してやるう！」という気持ちに繋がっていますね。**

父からの「ありがとう」の言葉

ーご家族や従業員の皆様の反応はどうでしたか？

谷津 心配していましたが、全員好印象でした。寂しさはありますが、**会社が続いていくことへの喜びと期待の方が大きかった**と思います。

父とは実務面の話ばかりでしたが、成約式が終わって東京駅に着いたときに呼び止められ、「**ありがとう。お前のおかげだ。会社を頼む**」と言われました。その時の父の表情は忘れられません。この時、M & Aをして本当によかったと心底思いました。

従業員や取引先もネガティブな反応は一切ありませんでした。当社の場合は私がM & A後も実質的なトップマネジメントを継続して担っていることもありますが、今までと何も変わらないことを伝えるとみんな安心してくれました。従業員にとっては、ゼノー・テックさんの「**グループは家族**」という姿勢も、**安心するポイント**だったと思います。

私が仲介しました！～担当者の声～

事業面はもちろん、両社の雰囲気が非常にマッチしていたことが強く印象に残っています。お互いの工場見学や会食などのプロセスが進む過程で、信頼関係が着実に構築されていってました。後継者として代表者のご子息である谷津室長（当時）が社内にいる上で、将来の展開やさらなる成長を考えてのM & Aは、近年増加している「成長戦略型M & A」といえます。「市川ダイスが成長し続けていくことに価値がある」と決断された谷津様、その想いを受け止められたゼノー・テック様—今後益々のご繁栄をお祈りしております。

日本M & Aセンター
業界再編部 上席課長 西田賢史
(市川ダイス株式会社様担当)

親子で感じる“最高の決断”

ーM & Aから3年経って、今いかがですか？

谷津 父は今は完全に引退し、自分の趣味の庭造りに没頭しています。太陽の下であれこれ動いて、以前より健康的な体になったんじゃないでしょうか。

私は今も継続して経営を任せてもらっています。個人の連帯保証が外れて肩の荷が下りた状態で経営ができるので、すっきりした気持ちで向き合えています。**オーナー経営者ではありませんが、会社全体を統括してマネジメントをして、やりたかった仕事にも挑戦できています。**同じ会社に入ってから父とはあまり話さなくなりましたが、M & Aを終えて、これだけは口をそろえて言っていますね、「**M & Aは最高の決断だった**」って(笑)。

VOICE!

譲受け企業からのコメント

ゼノー・テックは粉末冶金金型を中心に、中国・マレーシア・インドネシアに海外展開をしてきました。M & A当時、当社は国内・海外での売上増加を目標としていました。冷間鍛造金型や引き抜きダイス等で素晴らしい技術をもった市川ダイス様と一緒にできれば、お客様に提供できる金型メニューが増えるので、シナジーは明白でした。

シナジーももちろんですが、市川ダイス様のあたたかい社風にも共感しました。ゼノーグループとして、今後も共に成長していきたいと思っています。

ゼノー・テック株式会社 代表取締役 岸本泰博様

谷津様が講師の「ものづくり企業の経営者のための事業承継セミナー」は
2018年4月から東京・大阪・名古屋にて順次開催！



日本初のM&Aカンファレンス、開催！

3,000 名を超えるお申込みで会場は大盛況でした

2018年2月21日(水)、「M&Aカンファレンス2018 ～WiNNOVATION 未来が、驚く。～」をANAインターコンチネンタルホテル東京にて開催いたしました。3,000 名を超えるお申込みをいただき、会場は熱気に包まれました。来場者からは「マーケットの広がりを感じる内容だった」「とても有意義な時間になった」とご好評をいただきました。



基調講演：
旭酒造株式会社 会長 桜井博志氏



特別対談：
RIZAP グループ株式会社
代表取締役社長 瀬戸健氏



↑→
会場の様子



下記サイトにて開催報告掲載中！

<https://www.nihon-ma.co.jp/seminar/maconf18/>

地方創生シンポジウム 開催報告

全国金融機関のM&A担当役員・部長が集まりました

2018年2月6日(火)、「第3回 事業承継・M&Aによる地方創生シンポジウム(主催：一般社団法人金融財政事情研究会/共催：日本M&Aセンター)」が東京・明治記念館で開催されました。基調講演では自由民主党衆議院議員 前農林水産大臣 山本有二氏より、「農業競争力の強化のためには農業分野のみならず関連産業での合理化が必要であり、金融機関への期待が高まっている」とお話いただきました。



山本有二氏による基調講演の様子



パネルディスカッションでは各行の具体的なM&A業務の取り組みをお話いただきました

<プログラム詳細>

プログラム	講演
地方活性化を語る	自由民主党 衆議院議員 (前農林水産大臣) 山本 有二 氏
地域経済活性化を支えるゆうちょ銀行の役割	ゆうちょ銀行 取締役兼代表執行役 社長 池田 憲人 氏
中小企業M&Aにおける公正な価格	企業評価総合研究所 代表取締役 熊谷 秀幸
<パネルディスカッション> 顧客本位のコンサルタント業務としての 事業承継・M&Aの実践対応	七十七銀行 常務取締役 津田 政克 氏
	武蔵野銀行 常務取締役 白井 利幸 氏
	百十四銀行 常務執行役員 藤村 晶彦 氏
	大分銀行 常務取締役 菊口 邦弘 氏
	日本M&Aセンター 代表取締役社長 三宅 卓
事業承継・M&Aエキスパート協会より報告	事業承継・M&Aエキスパート協会 常務理事 田中 裕

第3四半期累計成約数、過去最多を記録

前年同期比 130.8%の累計 531 件の成約を仲介することができました

2017年度第3四半期(10～12月)は、76組151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531件です。

<2017年度 第3四半期(10～12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	土木建築工事	関東	リース	関東
2	土木工事	関東	土木工事	関東
3	建築工事	九州・沖縄	広告	九州・沖縄
4	食品製造	関東	ファンド	関東
5	金属加工	甲信越	電気機械器具卸売	関東
6	装飾品製造	関東	総合リース	関東
7	生活雑貨製造	関西	生活雑貨小売	中国・四国
8	情報処理サービス	北海道・東北	受託開発ソフトウェア	関東
9	運送	関東	運送	関東
10	事務用機械器具卸売	九州・沖縄	電気機械器具小売	九州・沖縄
11	食料品小売	東海・北陸	食品製造	東海・北陸
12	建築設計	関西	ファンド	関東
13	飲食店	関東	鉄骨工事	北海道・東北
14	美容業	中国・四国	不動産賃貸	関東
15	教育サービス	関東	教育サービス	東海・北陸
16	ディスプレイ	関東	印刷	東海・北陸
17	不動産賃貸	関東	不動産仲介	関東
18	舗装工事	東海・北陸	舗装工事	関東
19	食品製造	関西	食品製造	東海・北陸
20	紙器製造	東海・北陸	包装資材製造	関西
21	印刷	関東	印刷	関東
22	印刷	関西	化学品卸売	九州・沖縄
23	建設資材製造	北海道・東北	建設資材製造	関東
24	金属加工	関東	金属加工	関東
25	機械器具製造装置製造	関西	金属加工	関西
26	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
27	運送	九州・沖縄	運送	九州・沖縄
28	運送	関東	運送	北海道・東北
29	食品卸	関西	食品卸	関西
30	機械器具卸売	関東	情報提供サービス	関東
31	食品スーパー	九州・沖縄	食品卸	九州・沖縄
32	食品小売	関西	化学製品製造	関西
33	ドラッグストア	関東	調剤薬局	関東
34	調剤薬局	九州・沖縄	調剤薬局	九州・沖縄
35	調剤薬局	北海道・東北	調剤薬局	北海道・東北
36	調剤薬局	関東	調剤薬局	関東
37	調剤薬局	関東	調剤薬局	関東
38	調剤薬局	関東	調剤薬局	関西

	譲渡企業		譲受け企業	
	事業内容	地域	事業内容	地域
39	調剤薬局	九州・沖縄	調剤薬局	関東
40	飲食店	関西	飲食店	関西
41	葬儀業	関西	食料品小売	関西
42	人材派遣	東海・北陸	人材派遣	関東
43	土木工事	九州・沖縄	技術サービス業	九州・沖縄
44	木造建築工事	中国・四国	不動産サービス	中国・四国
45	木造建築工事	九州・沖縄	金属製建具工事	九州・沖縄
46	建設工事	関東	ファンド	関東
47	金属製建具工事	北海道・東北	建築用金属製品卸売	北海道・東北
48	電気工事	九州・沖縄	建築工事	九州・沖縄
49	管工事	関東	鉄鋼業	関西
50	機械器具設置工事	九州・沖縄	化学品製造	関東
51	印刷	関東	印刷	関東
52	製缶板金業	東海・北陸	化学品製造	東海・北陸
53	金属加工機械製造	関東	機械器具製造	関東
54	機械器具製造	関東	窯業	関西
55	装飾品製造	九州・沖縄	窯業	九州・沖縄
56	受託開発ソフトウェア	関東	受託開発ソフトウェア	関東
57	ITサービス	関東	アウトソーシング	関東
58	運送	東海・北陸	運送	東海・北陸
59	倉庫業	東海・北陸	運送	関東
60	酒類卸売	関東	総合卸売	九州・沖縄
61	建材卸	中国・四国	建材卸	関東
62	食品小売	関西	食品小売	東海・北陸
63	機械器具小売	関西	機械器具卸売	関東
64	調剤薬局	甲信越	調剤薬局	関東
65	リース	関西	リース	関西
66	機械器具卸売	北海道・東北	LPガス販売	北海道・東北
67	リース	北海道・東北	内装工事	関東
68	建設機械器具リース	東海・北陸	建材加工	関西
69	調剤薬局	北海道・東北	調剤薬局	北海道・東北
70	測量業	東海・北陸	建築設計	東海・北陸
71	病院	北海道・東北	経営コンサルティング	関東
72	クリニック	関西	医療関連サービス	関東
73	産業廃棄物処理	関東	運送	北海道・東北
74	人材派遣	関東	人材派遣	関東
75	人材派遣	北海道・東北	情報処理サービス	関東
76	ビルメンテナンス	九州・沖縄	不動産管理	中国・四国

<編集後記>

おかげさまで昨年度累計成約数を超える531件の成約を9か月で達成することができました。日数で割ると1日あたり1.9件M&Aが成約していることになります。ものすごいペースのように見えますが、『中小企業「後継未定」127万社』という新聞記事が出たように、中小企業の存続と発展のためにまだまだ躍進していかなければと感じております。2018年もどうぞよろしくお願いいたします。(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