

Vol.
52

2018.6

M&A

日本M&Aセンター

日本M&Aセンター M&A Vol.52 2018.5.31

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

M&A

年度成約数649件
過去最多 5年で3.1倍に

アンドビズ株式会社/株式会社日本CGパートナーズ 設立
中四国・沖縄に営業所設立

M&A成功ファイル45 塚本工務店様&アートクレーン様
～次世代を担う社員たちのため、長く続く会社になりたい～

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

年度成約数 649 件 過去最多 5 年で 3.1 倍に

ご支援ありがとうございました

◆新年度のご挨拶

昨年度は過去最高成約件数 649 件、過去最高益 116 億円を達成することができました。これも、提携先である皆様のご協力の賜です。深く御礼申し上げます。
今年度は下記の通り、大きな新しいチャレンジをしていきます。

[1] 新会社の設立

以下 3 社を新たに設立しました。

■アンドビズ株式会社 (2018 年 4 月 5 日設立) ※3 ページ参照

零細企業（パパママショップ、診療所等）の M&A を、インターネットマッチングで行う会社です。すでに 75 金融機関・732 会計事務所と協働しております。

■株式会社日本 CG パートナース (2018 年 4 月 2 日設立) ※3 ページ参照

M&A 成約後の PMI を専門に行う会社です。当社の累計成約件数 4,000 件以上の実績をもとに、特化した専門性をもって PMI に取り組みます。

■株式会社日本投資ファンド (2018 年 1 月 23 日設立)

成長戦略型のファンドとして、地方の優良企業を成長させ、IPO 等に導いていきます。

[2] 新営業拠点の開設

2018 年 4 月より、中四国営業所（広島）と沖縄営業所（那覇）を開設いたしました。

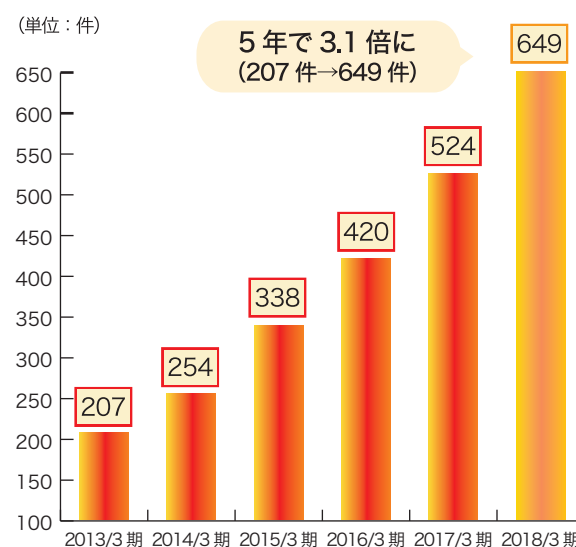
当社は、下記の図のように、事業承継・成長戦略コンサルティングといった M&A の入り口から、仲介・企業評価・成約後の PMI、譲渡企業社長の第二の人生のサポートまで、また、投資を通じて企業を存続と発展に導くファンドや零細企業対象の M&A サービスまで、総合的な M&A コンサルテーションを行う企業に成長していきます。

国内外 8 カ所の営業拠点を構え、総合的な M&A サービスをよりタイムリーに提供できるよう、邁進してまいります。



日本 M&A センター
代表取締役社長 三宅 卓

日本 M&A センター 成約件数の推移



アンドビズ株式会社 設立

4 月 10 日(火)に設立記者会見を行いました

2018 年 4 月 5 日(木)、当社は小規模企業者の存続と成長に寄与、そして地方創生に貢献する会社として『アンドビズ株式会社』を設立いたしました。また、4 月 10 日(火)には当社にて設立記者会見を実施。会見では、新社長大山による会社紹介のほか、四国銀行 法人サポート部 部長の伊東瑞文様、碧海信用金庫 執行役員 法人営業部 部長の鈴木禎人様、IG 会計グループ 代表の岩永経世様に、実際の取り組みについてご紹介いただきました。



多くのメディアに取り上げられました！

- ・テレビ東京系列「ワールドビジネスサテライト」
- ・BS ジャパン「日経プラス 10」
- ・産経新聞 (2018/4/11 大阪朝刊)
- ・朝日新聞 (2018/4/14 朝刊)
- ・GLOCAL MISSION Times
- ・ZUU online 他

記者会見にはテレビカメラも入り、30 名の記者の方にご参加いただきました。

後継者不足により今後 10 年間で 127 万社もの中小企業・小規模事業者が廃業の危機を迎える今の時代の要請に応え、この度私どもは地方創生に取り組む数多くの金融機関、及び会計士との協業により、もっとも事業承継を必要としている小規模企業に特化したネットマッチングサイト「&Biz」の本格的サービスを開始することとなりました。金融機関様・会計事務所様との“連携”からさらに一歩踏込んだ“協働”により、地域経済に資するべく尽力して参ります。

アンドビズ株式会社 代表取締役社長 大山敬義



& Biz (アンドビズ株式会社)

■代表取締役社長	大山 敬義	■株主	日本 M&A センター 100%	■強み・特徴 全国 800 以上の専門家が各地域の M&A アドバイザーとして参加し、小規模事業者の経営のバトンタッチをネットを使ってサポートする
■設立	2018 年 4 月 5 日	■事業内容	インターネットを利用した M & A マッチング	
■所在地	東京都千代田区丸の内1-8-2 鉄鋼ビルディング24 階			

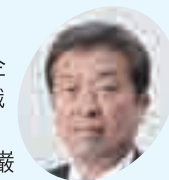
株式会社日本 CG パートナース 設立

PMI コンサルティングに特化した専門子会社を設立しました

2018 年 4 月 2 日(月)、当社は PMI (M&A 後の統合業務) のコンサルティングに特化した専門子会社である『株式会社日本 CG パートナース』を設立いたしました。

M&A は成約がゴールではありません。両社が成長を実現することこそがゴールであり、M&A の成約は「ともに成長するプロセスのスタート」で、PMI は M&A の成否の鍵を握っています。我々は、売り手企業と買い手企業が互いの「成長を実現するのに欠かせないパートナーである」という考え方を基本とし、お互いが共通の認識と尊敬の念を持って具体的な取り組みをスムーズに推進できるよう、全力でサポートしていきます。

株式会社日本 CG パートナース 代表取締役社長 平山 巖



Japan Collaborative Growth Partners Inc. (株式会社日本 CG パートナース)

■代表取締役社長	平山 巖	■株主	日本 M&A センター 100%	■強み・特徴 M&A 後に「売り手企業と買い手企業 がともに成長を実現すること」を M&A の成功と定義し、実現までのプ ロセスをトータルでサポートする
■設立	2018 年 4 月 2 日	■事業内容	中堅・中小企業が M&A 後に 成長を実現するために必要と なる会計領域、ビジネス領域に おけるコンサルティング業務	
■所在地	東京都千代田区 丸の内1-8-2 鉄鋼ビルディング24 階			

～成長しているタイミングだからこそM&Aを決断 株式会社塚本工務店様&アートクレーン株式会社様～

当社がお手伝いをして 2017 年に M&A を実行された株式会社塚本工務店 塚本雅徳前代表に M&A を決意された経緯や心境、現在の様子などをお聞きました。

譲渡企業

株式会社塚本工務店

所在地：神奈川県 小田原市
業務内容：土木工事・建築営繕工事・リフォーム
売上高：約 5 億円

譲受企業

アートクレーン株式会社

所在地：静岡県 伊東市
業務内容：地盤調査及び地盤保証・地盤改良工事
売上高：約 25 億円

※M&A実行当時

株式譲渡契約調印式にて

(左)
株式会社塚本工務店
代表取締役
塚本雅徳 様



(右)
アートクレーン株式会社
代表取締役
山口喜廣 様

※職称は当時のもの

一まず、創業の経緯について教えてください。

塚本 塚本工務店は、神奈川県小田原市で、土木工事・建築営繕工事・リフォームを行う会社です。私の母と私の二人で 1978 年に創業しました。「見たら 10 年、触ったら 20 年」という経営理念のもと、年次を問わずプロ意識を持ってお客様に接することを徹底して指導し、仕事を獲得してきました。

“子供が社会人になるまでは”と
経営に奮闘した日々

塚本 「他社任せにせず自社でできる範囲をやる」「お客様の困り事には即座に応える」というポリシーで創業以来会社は大きくなっていきました。誰よりも率先して仕事に取り組んでこそ社長だと思っていたので、がむしやに働きましたね。その裏には「子供たちが社会人になるまでは頑張ろう」という想いがありました。

4 人子供がいるんですが、彼らに後を継がせる気は全くありませんでした。家族の時間に仕事の話はしなかったし、息子たちに社長としての背中を見せたこともありません。子供たちには「自分の力でやっていく人生を歩んでほしい」と思っていましたから。

次世代を担う社員のために、
長く続く会社になければと思うように

塚本 当社は勤続年数が 10 年以上の人が多く、人を増やすことよりも長く続けてもらうことに重点を置いてきまし

た。そのため社員も創業時から一緒にやってきた 50～60 代の人が多いんですよ。となると、社員への承継も年齢的に難しい。

ある時、大卒の社員が入社することになって。その時に考え方が変わりましたね。優秀で次世代を担う人材が入社してくれたからには、会社を自分の代で終わらせてはいけな一その社員の一生懸命な姿を見るにつれ、もっと長く続く会社になければならないと思うようになりました。

“自社の規模でも M&A ができるんだ”
という気付き一事業の存続に対する漠然とした想いを抱いてから、
どんなきっかけで M&A に至ったのでしょうか？

塚本 野村證券の営業さんから聞いたのが全ての始まりです。「事業承継でお困りなら M&A を知っていますか？」と言われて「我が社のような小さな会社は売れるわけがない、M&A はもっと大きな会社がやることだろう」と返したのを覚えています。当時は本当に、そう思っていましたね。

そして野村證券からの紹介で日本 M&A センターの松田



主力業務である土木工事の様子

さんにお会いしたんです。その時に様々な事例の話をしていただいて、初めて「自分の会社の規模でも M&A ができるんだ」と実感しました。

成長している今こそ、良いタイミング

塚本 M&A の話を聞いたとき、会社は成長しているときでした。自分としては、子供たちも無事社会人になり会社が成長している今こそ、他の会社に譲り渡すよいタイミングだと思えることができました。当時、妻は会社の今後がどうなるのかという不安でいっぱいだったそうです。松田さんから「セミナーもありますから奥様も一緒に参加されてはどうですか？」と提案を受け、妻とともに参加しました。私も妻も、話を聞けば聞くほど「今が M&A のタイミングだ」と思えましたね。

想像とは異なる
買い手企業の“ぐっときた”言葉一セミナーを参考にいただき幸いです。その後
塚本様の M&A が始まりですが、アートクレーン様
をお相手に選んだ決め手を教えてください。

塚本 アートクレーンの山口社長は、「なぜ塚本工務店が欲しいのか」をしっかりと説明してくれました。先入観で、M&A の買収先は上から目線な態度なのかなと思っていたんですが、実際は正反対でした。

「両社が一緒になることで成長できます、夢を現実にするために塚本工務店の力が必要です」と言われ、ぐっときましたね。当社の仕事は公共工事も多いので、アートクレーンさんと組めば造成工事の仕事も広がる一両社で描く成長路線がすんなり理解できました。

広がる仕事が現場の活気につながる

一M&A 後、今の塚本工務店はどうか？

塚本 アートクレーンからの造成工事の仕事が増えているため、現場の仕事量が増え、活気につながっています。今までは営業マンがおらず、私一人で営業をしていたのですが、アートクレーンには多くの営業マンがいるので、心強く感じています。

“M&A で一緒になった”だけでは成長にはなりません。成長のために両社が協力し合い、お客様に「地盤改良工事」と「その前工程の造成工事」のワンストップサービスを具体的に提案していかなくては、という良い意味でのプレッシャーや責任感は今まではないものです。ただ、これまでの「この先 5 年後、10 年後、会社や社員をどうする？」という後ろ向きな悩みは解決されましたから。今感じている前向きなプレッシャーに正面から向き合っていける環境ができたのは幸せなことですよ。



現場主義であり、社員の働きやすさを第一に考える塚本様。
経営に対する考えの一致も、M&A を決断した重要なポイント。

私が仲介しました！～担当者の声～

塚本社長は技術の内製に誇りを持つ現場主義者でありながら、社員を家族のように大切にしていってほしい。社員の未来を真剣に考えてきた塚本様だからこそ、「会社が成長している今が一番のタイミング」という決断ができたのではないのでしょうか。社員発表の場で「自分も社員も元気なうちに未来のことを考えなくてはならない」とおっしゃった塚本様の言葉はとても重く、自分の胸に残っています。ご両社の今後益々のご繁栄をお祈りしております。



金融法人部 松田敏矢
(株式会社塚本工務店様担当)

塚本様が講師の「経営者のための特別講演」は
2018 年 6 月から全国 6 会場（東京・大阪・名古屋・札幌・京都・郡山）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。
(WEB 申込はこちらから→ <https://www.nihon-ma.co.jp/seminar/ma1806/>)



中四国・沖縄に営業所設立

新たに2拠点が増え、日本国内7拠点・海外1拠点体制に

2018年4月、日本M&Aセンターは中四国営業所（広島）と沖縄営業所（那覇）を開設いたしました。地域に密着したM&A支援体制を構築し、サービス向上と営業展開を加速してまいります。

中四国営業所

〒730-0015
広島県広島市中区橋本町9-7 穴吹広島ビル8階
TEL 082-536-3520 / FAX 082-536-3642

沖縄営業所

〒900-0033
沖縄県那覇市久米2-2-10 那覇商工会議所4階
TEL 098-866-8601 / FAX 098-866-8602

中四国全県で中四国営業所開設記念 事業承継セミナーを開催

全9会場で「中四国営業所開設記念 事業承継セミナー」を開催いたします。企業規模は問いません！
皆様のお申込みお待ちしております。（WEB申込はこちらから→ <https://www.nihon-ma.co.jp/seminar/chushikoku18/>）

第1部 「社員・家族を幸せにできるM&Aとは？」
/ 株式会社日本M&Aセンター 代表取締役社長 三宅卓

第2部 「伝統の味をつなぐ事業承継」
/ 株式会社因幡うどん 前社長 竹崎敏和様

＜開催日程＞

山口	岡山	広島	松江	鳥取	高松	徳島	高知	松山
7/20 (金)	7/23 (月)	7/24 (火)	7/25 (水)	7/26 (木)	7/27 (金)	7/30 (月)	7/31 (火)	8/1 (水)

【全会場共通】15:00～18:00（受付 14:30～）

ドバイ国際会議開催レポート

500名を超える会計人がドバイに集結！

2018年3月18日、JW マリオットホテルマーキース ドバイにて、第24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ノウハウの共有やセミナーを通じてスキルを研鑽する会議です。今回は中東におけるビジネスの中心地であるドバイで開催され、盛況のうちに幕を閉じました。



Best Consultant Award 2017

2017年度、特に活躍された会計事務所様を表彰させて頂きました。

最優秀M&A賞	税理士法人北海道みらい
最優秀アドバイザー賞	税理士法人赤坂共同事務所 宝金正典様
ベスト ディールオブザイヤー	税理士法人中央総合会計事務所
最優秀医療介護特別賞	税理士法人木村経営ブレーション
最優秀新人賞	ひょうご税理士法人

2017 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、2017年度の成約数が前年比 123.9%に

2017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649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。

＜2017年度 第4四半期 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	土木工事	関東	ゴム製品製造	関西
2	建築工事	関西	ファンド	関東
3	電気通信工事	北海道・東北	電気工事	九州・沖縄
4	アパレル	関東	旅行業	関東
5	プラスチック製品製造	甲信越	日用品卸売	関西
6	金属製品製造	関西	機械器具製造業	関西
7	受託開発ソフトウェア	関東	パッケージソフトウェア	北海道・東北
8	コンテンツ制作	関東	ファンド	関東
9	アパレル	関東	冠婚葬祭	関東
10	機械器具卸売	関東	機械器具製造	関東
11	アパレル	関東	物流	中国・四国
12	自動車小売	甲信越	自動車小売	関西
13	装飾品小売	関東	装飾品小売	関東
14	不動産売買	関東	不動産売買	関西
15	一般病院	中国・四国	有料老人ホーム	中国・四国
16	ゴム製品製造	九州・沖縄	機械器具製造	関西
17	不動産賃貸	関東	不動産賃貸	関東
18	介護・福祉	北海道・東北	介護・福祉	関東
19	土木工事	関東	土木工事	関東
20	内装工事	甲信越	建材卸売	九州・沖縄
21	電気工事	北海道・東北	電気工事	北海道・東北
22	電気通信工事	中国・四国	電気工事	九州・沖縄
23	管工事	関西	電気工事	中国・四国
24	食品製造	関東	食品製造	東海・北陸
25	機械器具製造	中国・四国	機械器具製造	中国・四国
26	機械器具製造	関西	機械器具製造	東海・北陸
27	受託開発ソフトウェア	関東	パッケージソフトウェア	関西
28	タクシー	甲信越	物流	関東
29	食品卸売	甲信越	食品卸売	九州・沖縄
30	食品卸売	九州・沖縄	日用品卸売	九州・沖縄
31	自動車卸売	関東	自動車小売	関東
32	機械器具卸売	関東	機械器具製造業	九州・沖縄
33	食品小売	関東	機械器具卸売	北海道・東北
34	無店舗小売	北海道・東北	食品小売	東海・北陸
35	建築設計	関西	総合リース	関西
36	測量業	北海道・東北	板金工事	北海道・東北
37	飲食店	関西	不動産売買	関西
38	専門学校	九州・沖縄	専門学校	九州・沖縄
39	一般病院	関西	クリニック	関西
40	林業	関東	専門商社	関東
41	土木工事	北海道・東北	土木工事	北海道・東北
42	建築工事	関東	採石	関東
43	建築工事	九州・沖縄	建築工事	九州・沖縄
44	内装工事	関東	紙製品卸売	関東
45	電気工事	中国・四国	土木建築工事	中国・四国
46	管工事	関東	管工事	関東
47	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
48	コンクリート製品製造	甲信越	物流	甲信越
49	産業用機械製造	関東	機械器具製造	関東
50	産業用機械製造	東海・北陸	機械器具製造	中国・四国
51	バス	関東	旅行業	甲信越
52	物流	北海道・東北	物流	北海道・東北
53	食品卸売	関東	食品卸売	関東
54	建材卸売	北海道・東北	専門商社	北海道・東北
55	食品小売	北海道・東北	食品製造	北海道・東北
56	調剤薬局	北海道・東北	調剤薬局	関東
57	調剤薬局	関西	調剤薬局	関東
58	建機リース	北海道・東北	建材卸売	北海道・東北
59	飲食店	東海・北陸	機械設計	中国・四国
60	飲食店	関東	労働者派遣	関東

＜編集後記＞

昨年度は過去最高の649件のM&Aを成約することができました。5年間で3.1倍と増加しております。世の中のこういったM&Aニーズにお応えするため、またあらゆる会社に最高のM&Aを提供するために、日本M&Aセンターグループとして4月に新たに2社設立し、また、営業拠点も2拠点追加いたしました。今年度はグループとしてより一層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