

M&A

日本M&Aセンター

日本M&Aセンター M&A Vol.55 2019.3.14

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

四半期/累計共に 過去最多の成約件数

M&Aカンファレンス お申込み4,700名、前回比1.6倍に

『Batonz』累計ユーザー登録数2万人突破

M&A成功ファイル48 商栄機材様×JRC様

～「他人だからこそ」うまくいく事業承継～

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

M&A

四半期 / 累計共に過去最多の成約件数

2Qに引き続き、2四半期連続で成約件数最多記録を更新

2018年度第3四半期成約件数は220件で、累計成約件数は605件とどちらも前年度を上回りました。温かいご支援いただきました皆様に感謝申し上げます。

劇的に進化し続けるM&A新時代を先導する会社



代表取締役社長
三宅 卓

2018年度第3四半期は過去最高の成約件数を記録することができました。これもひとえに、会計事務所・金融機関の皆様のご協力のおかげと感謝申し上げます。

2019年2月には、日々進化するM&Aを体感していただくため、日本最大のM&Aカンファレンス『WINNOVATION』を昨年に引き続き開催させていただきました。

M&Aは日々進化し続けています。当社はリーディングカンパニーとして、M&Aのあるべき姿を追い求めています。それはM&Aが成功する為のPMIノウハウや、零細企業や商店を救うインターネットM&Aマッチングの『Batonz』、地域にスター企業を育成する『日本投資ファンド（J-FUN）』、事業承継をトリガーに成長戦略へと導くパートナー戦略、取引事例法の時代になった企業評価など、多岐に渡ります。このような日本M&Aセンターグループの“今”を集結させ、今年は16専門分野のプレゼンテーションを行い、大好評をいただきました。下記でカンファレンスの様子をご報告させていただきます。

Pick UP WINNOVATION M&A Conference 2019 M&Aカンファレンス 2019 WINNOVATION 前回比 1.6 倍の 4,700 名にお申込みいただきました

2019年2月26日（火）、「M&Aカンファレンス 2019 ～WINNOVATION～」をホテルグランドニッコー東京台場にて開催いたしました。約4,700名のお申込みをいただき、大盛況のうちに終了いたしました。来場者からは「M&Aがこんな幅広く学べると思わなかった」「圧倒されるほどの熱気だった」とご好評をいただきました。

(左)『成長戦略型M&A』について講演した当社取締役 竹内直樹
(中央) 朝一番の講演から多くの人で賑わいました



(右)『業界別M&Aセッション』では4名の専門コンサルタントが登壇



(左) 基調講演：
元東レ経営研究所社長 / 株式会社佐々木常夫
マネジメント・リサーチ
代表 佐々木常夫氏

(中) 特別講演：
サイボウズ株式会社 代表取締役社長
兼 チームワーク総研所長 青野慶久氏

(右) 終日多くの方にご参加いただきました



サイトにて開催報告掲載中！

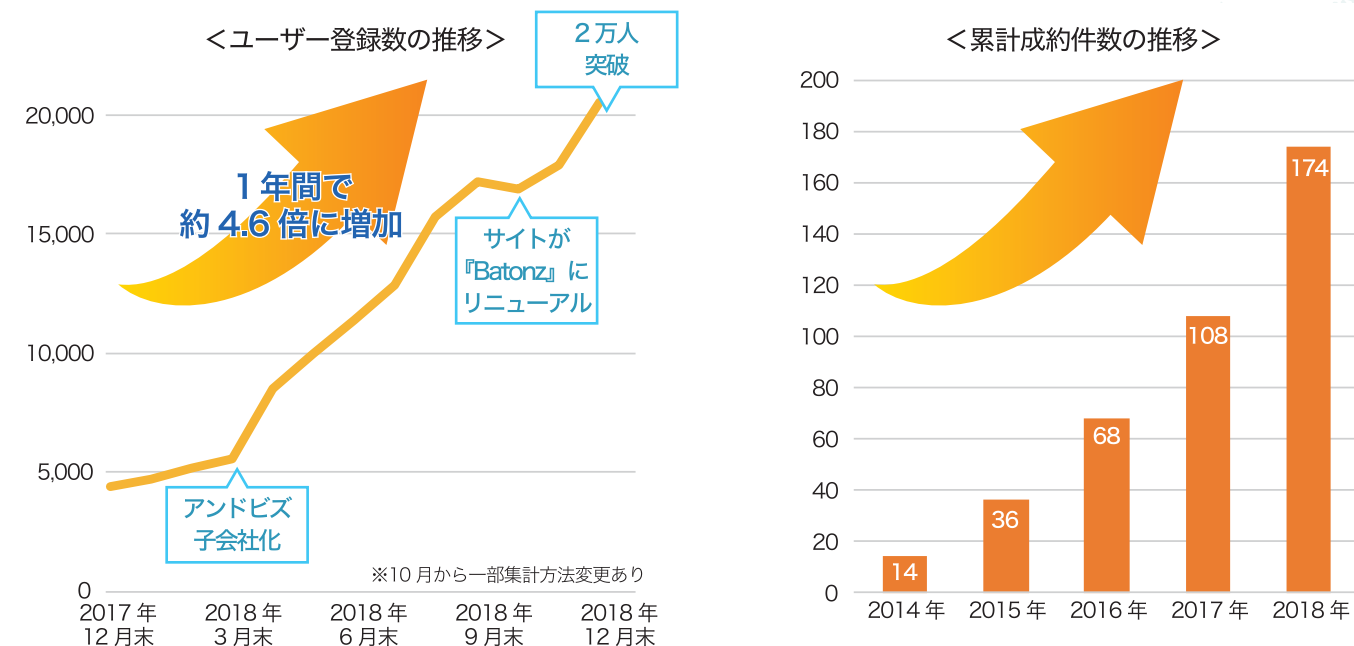
<https://www.nihon-ma.co.jp/seminar/maconf19/>



『Batonz』累計ユーザー登録数2万人突破

国内最大級のインターネットマッチングサイトに成長しました

日本M&Aセンターグループのアンドビズ株式会社提供のオンライン“あとつぎ”マッチングサイト『Batonz』の累計ユーザー登録数が2万人を突破し、ユーザー数・成約実績数において国内最大級のサイトとなりました。“どこでも、誰でも、自由に、あとつぎ探しができる社会”を目指し、更なるサービスの充実を図ってまいります。



提携先会計事務所・金融機関の皆様の応援のおかげで、『Batonz』は国内最大級のサイトに成長することができました。感謝申し上げます。『Batonz』を通じてよりM&Aが身近な世界になるようこれからも社員一同邁進してまいります。

/ アンドビズ株式会社 代表取締役社長 大山敬義



国内外で経営に関して賞を受賞しました

Forbes Asia や経済界大賞の表彰式に会長分林が出席しました

日本M&AセンターがForbes Asia『Asia's 200 Best Under A Billion』に選出され、また、当社会長分林が経済界大賞『優秀経営者賞』に選ばれるなど、国内外で経営に関する賞を受賞しました。



2018年11月19日
Forbes Asia Forum and Awards Dinner にて
(パレスホテル東京)
(中央) 当社 代表取締役会長 分林保弘

＜Forbes Asia『Asia's 200 Best Under A Billion』＞
売上高が500万ドル～10億ドルで、上場後1年以上経過している2万4,000社のアジア太平洋地域の企業のうち、過去12ヶ月間かつ3年間にわたる売上・利益成長、および5年間のROEの高さに基づいて選出。



2019年1月11日
第44回「経済界大賞」・「金の卵発掘プロジェクト2018」
表彰式にて 受賞者一同（帝国ホテル東京）
(前列右) 当社 代表取締役会長 分林保弘

＜経済界大賞『優秀経営者賞』＞
日本の中小企業のM&A市場を創造し、インフラを構築した手腕とパイオニアとしての圧倒的な実績が評価され、当社会長分林が『優秀経営者賞』を受賞。

～ M & A を経て工場を建設、よりいっそう人が集まる会社 に 商栄機材株式会社 & 株式会社 J R C ～

当社がお手伝いをして 2016 年に M & A での譲渡を実行された商栄機材株式会社 会長 竹田敏男様に、3 月開催の M & A セミナーにて 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
商栄機材株式会社	株式会社 JRC
所在地：兵庫県	所在地：大阪府
業務内容：環境プラント等コンベヤ関連設備の設計・製造、設置工事	業務内容：コンベヤ部品の設計・製造・販売
売上高：約 10 億円	売上高：約 50 億円

株式譲渡契約調印式にて

※M&A実行当時

(左)
商栄機材株式会社
会長
竹田 敏男様



(右)
株式会社 J R C
代表取締役社長
浜口 稔様

※職称は取材時のもの

一創業の経緯と、事業承継を検討するようになったきっかけについて教えてくださいませんか？

竹田 商栄機材は私が 1976 年に創業した、環境プラント及び各種コンベヤのメンテナンス・設計・製作等を行う会社です。元々は違う会社に勤めていたのですが、そこを退職して会社を立ち上げた形ですね。なかなか厳しい時代もありましたが、少しずつ自社でできる範囲のところから事業を始めて、着実に拡大してきました。

“人材採用”が成長の課題に

竹田 当社は良いお客様に恵まれていましたし、事業内容についても、年々環境問題に対する社会意識は高まっていますから、安定していました。

悩みの種だったのが“人材の採用”です。当社の事業規模や地域柄、若い大学卒の優秀な人材はなかなか入社してくれません。だったら技術者派遣会社に頼るのはどうかというと、コストが合わない。「人材がいればもっと売り上げがあがるのに！」と思いましたが。優秀な人材の採用については本当に頭を抱えました。

経営についてはそんな悩みを抱える一方、70 歳を過ぎてもバリバリ社長をしていました。取引先の一部の方からは「そろそろ後継者はどうなんですか？」と言われることもありましたが。

私には息子がいるのですが、医者になっていましたから会社を継ぐ意思はありませんでした。社員の中でも後継者候補はいたのですが、実際に打診すると彼の家族の反対もあり、うまくいきませんでした。「いずれ誰かに引き継がなくては」と思いながら、気付けば 70 歳を過ぎ、まだ自分が経営しているという感じでしょうか。

スムーズに融合するとは限らないけれど、それを上回るメリットがあると確信

一竹田様の周りでも M & A をされた方がいらっしゃったと聞きました。

竹田 取引先の会社が、後継者不在のために M & A で自社を売却したんです。規模も業種も、当社と同じような会社だったので、この話を通じて M & A を非常に身近に感じたのを覚えています。

一方で学んだこともありました。M & A 後 3 か月くらいで元社長が退任されたのです。元社長はもっと長く引継ぎを想定していましたが、買い手企業との折り合いがつかず予定より早い退任となりました。どうやら元社長が“会社離れ”できなかったのが原因のようでした。M & A を通じた会社の成長を願うのであれば、自分の社長業の引き際は重要だなと感じました。その会社は M & A で無事引き継がれ、今も順調に成長をしています。



商栄機材様の製品例 ↑

全国自治体の環境プラントに導入されている



↑ 2 月に完成した新工場

M & A は 2 つの会社が一になることですから、絶対に摩擦が起こらないとは言い切れません。でも、当社をきちんと第三者目線で見て、成長の道に導いてくれる仲間ができることは、たとえ小さな摩擦が起きたとしてもそれを上回るメリットだと思ったんです。

また、親族承継を選んだからといって必ずしも仲良く経営していけるわけではありません。親の目線から見たら子供の経営は、どうしても心配になってしまいますからね。『会社を息子に譲ったにも関わらず、つつい必要以上に口出しをしてしまう』という経営者仲間の愚痴も聞いてきました。そういう意味でも、M & A で第三者に譲るという距離感は、今後の会社の成長のためにも最適だと考えるようになりました。

私以上に、当社のより良い部分を引き出せるお相手

一お相手の J R C 様について教えてください。

竹田 J R C 様はコンベヤ部品の製造を行っているトップ企業ですから、コンベヤのメンテナンスや設計を行う当社と組むことで、高いシナジーが見込めるお相手だと思いました。2 社が一緒になればお客様により付加価値の高い営業ができます。また、グローバルで新しい視点を当社に与えてくれるという期待感もありました。

当社は“人材の採用”が課題でしたが、こちらの面も J R C 様から出向していただけるということで解決することができました。私以上に、当社のより良い部分を引き出していただけのお相手だなと思いました。

私が仲介しました！～担当者の声～

商栄機材様の製品は全国自治体の環境プラントに導入されるなど、業界において多大な実績がありました。長年創業者として会社を牽引されてきた竹田様ですが、M & A 後の“会社のさらなる成長”と“従業員の働きやすさ”に主眼をおいてお相手を決められたのが印象的でした。

今回の M & A によって、クロスセルによるシナジー効果はもちろんのこと、人材採用の進展や新工場完成など、新たな活気が生まれていて担当として嬉しく思います。両社の今後ますますのご発展を祈念しております。



事業法人部 ディールマネージャー
白井智嗣
(商栄機材株式会社様担当)

新たに工場を建設、人が集まるきっかけに

一M & A から 2 年半経ちました。実際に感じているシナジー効果はありますか？

竹田 新しい大きな工場が今年の 2 月に完成しました。工場建設は M & A がなかったら絶対できていませんでした。M & A 後すぐに建設が決定したんです。

当社の工場は 4 か所に散らばって立地していたのですが、それが 1 か所になるだけでも利便性は上がります。さらに期待できるのが人材の面ですね。とても立派な工場を立地条件の良い場所に建てていただきましたから、新しい工場にもっと人が集まってくれることでしょ。良い人がたくさん集まることで、より強い会社に成長していけるのではと未来の可能性を感じています。

今は引継ぎ期間を終え、週 2 日だけ出社しています。新しい経営陣の下で、従業員が増え、みんなが元気に働く姿を見ると、本当に M & A をしてよかったなと感じます。M & A に最初は戸惑っていた従業員もいると思います。しかし、こうやって成長の風が吹いて会社が良い方向に変わっていくことで、間違いなく全員が「よかったな」と思ってくれる一そんな会社になっていっていると確信しています。



↑新工場前でインタビューに応じる竹田様
「新しく綺麗な工場だと、みんなのやる気も自然と上がります」と笑顔で語っていただきました。

当社関連書籍のご案内

当社の関連書籍が好評発売中です

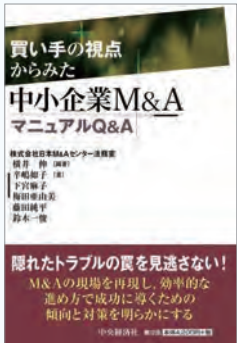


出版社：きんざい
定価：本体1,500円(+税)

協働で実現 収益確保と顧客本位のM&A

〔著〕 鈴木 安夫 (株式会社日本M&Aセンター 執行役員 金融法人部長)

今、M&Aにおいて、金融機関に求められているのは「収益確保」と「顧客本位」の両立である。本書では、地域金融機関がM&Aにおいてどのような役割を果たすべきなのか、M&A専門機関との協働によって何が実現できるのか、M&A成功のために押さえておくべきポイントに加えて、M&Aを手掛ける際に潜むリスクにも言及する。



出版社：中央経済社
定価：本体4,200円(+税)

買い手の視点からみた中小企業M&A マニュアルQ&A

株式会社日本M&Aセンター 法務室

〔編著〕 横井 伸 〔著〕 辛嶋 如子 下宮 麻子 梅田 亜由美 藤田 純平 鈴木 一俊

従来、大企業同士を前提として書かれることの多かったM&Aの実務について、中小企業の「買い手の視点」から直面するトラブルへの対応を明らかにする一冊。論点の選び出しは、年間700件を超える成約案件に関与する法務の専門家が行い、事案をQ&A形式で具体的に解説し、実務の現場を活写している。



出版社：きんざい
定価：本体3,600円(+税)

中小企業M&A実務必携 M&A手法選択の実務

株式会社日本M&Aセンター コーポレートアドバイザー室

〔編著〕 熊谷 秀幸 村木 良平 雙木 達也 慎 純敏

M&Aは経営戦略を実現するためのツールであると捉え、各手法の活用コンセプトを理解する「M&A脳」を養成するための実務書決定版。

日本M&Aセンターの豊富なノウハウを具体的事例によって説明しており、実践的にM&Aの手法を学ぶことができる一冊。



出版社：プレジデント社
定価：本体1,500円(+税)

日本型PMIの方法論—中堅・中小企業を成長させるポストM&Aのプロセス

〔著〕 竹林 信幸 (株式会社日本CGパートナーズ 取締役)

日本M&Aセンターで、中堅・中小企業のためのポストM&Aのプロセス=PMIを手がけてきた著者がM&Aを成功に導くPMIの考え方と手法を、理論と経験をもとに豊富な図版を交えつつ解説。売り手企業と買い手企業が思いを共有し、シナジー効果を実現するためには、何が必要か—PMIに悩む経営者、実務者向けの極めて実践的な一冊。

第3四半期成約、過去最多の220件

当四半期は前四半期(2Q)に引き続き、2四半期連続で記録更新

2018年度第3四半期(10～12月)は、115組220件のM&Aの成約を仲介することができました。

<2018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	専門工事	関東	専門工事	関東
2	管工事	関東	アウトソーシング	関東
3	食品製造	北海道・東北	繊維製品製造	東海・北陸
4	生産用機械器具製造	東海・北陸	業務用機械製造	関西
5	生産用機械器具製造	北海道・東北	労働者派遣	北海道・東北
6	電子機器製造	関東	電気機械器具卸	関東
7	トラック物流	関西	トラック物流	関東
8	アパレル	関東	アパレル	関西
9	調剤薬局	関西	調剤薬局	関東
10	調剤薬局	関東	調剤薬局	関東
11	機械設計	東海・北陸	輸送用機械・部品製造	関東
12	病院	関西	病院	中国・四国
13	業務用機械製造	関東	業務用機械器具製造	東海・北陸
14	労働者派遣	海外	労働者派遣	関東
15	ビルメンテナンス	海外	産業機械器具卸売	中国・四国
16	土木工事	関東	ビルメンテナンス	関東
17	電気通信工事	関東	燃料卸売	関東
18	電気通信工事	関東	電気通信工事	関西
19	管工事	関西	塗装工事	中国・四国
20	管工事	北海道・東北	設備工事	関東
21	食品製造	中国・四国	食品小売	九州・沖縄
22	食品製造	九州・沖縄	医薬品卸売	九州・沖縄
23	家具製造	九州・沖縄	建築材料小売	関西
24	印刷業	関東	紙製品製造	東海・北陸
25	医薬品製造	東海・北陸	化学製品製造	関西
26	金属製品製造	関東	金属製品製造	中国・四国
27	金属製品製造	関東	金属製品製造	関東
28	金属加工	関東	金属製品製造	関東
29	産業用機械製造	北海道・東北	窯業	関西
30	産業用機械製造	甲信越	金属製品製造	関東
31	トラック物流	関西	トラック物流	関西
32	金属材料卸売	関東	建材卸	関東
33	電気機械器具卸売	東海・北陸	電気機械器具製造	東海・北陸
34	調剤薬局	甲信越	調剤薬局	関東
35	調剤薬局	甲信越	調剤薬局	関東
36	調剤薬局	中国・四国	調剤薬局	中国・四国
37	調剤薬局	北海道・東北	調剤薬局	関東
38	調剤薬局	九州・沖縄	調剤薬局	関東
39	調剤薬局	関東	調剤薬局	関西
40	調剤薬局	関西	調剤薬局	関西
41	不動産売買	関東	食品小売	九州・沖縄
42	不動産賃貸	北海道・東北	不動産売買	北海道・東北
43	測量業	東海・北陸	不動産賃貸	関西
44	ホテル・旅館	関西	不動産管理	関東
45	飲食店	中国・四国	飲食店	関東
46	スポーツ施設サービス	中国・四国	教育サービス	関東
47	病院	中国・四国	医療関連サービス	関東
48	自動車整備業	関西	自動車小売	関西
49	ビルメンテナンス	関東	受託開発ソフトウェア	東海・北陸
50	土木工事	関東	土石製品小売	関東
51	土木工事	北海道・東北	ファンド	関東
52	土木工事	関東	舗装工事	関東
53	土木工事	関東	土木工事	甲信越
54	土木工事	北海道・東北	土木工事	北海道・東北
55	土木工事	関西	不動産売買	関西
56	舗装工事	関東	専門工事	関東
57	建築工事	海外	トラック物流	関東
58	戸建住宅建設	関西	戸建住宅建設	関西

	譲渡企業		譲受け企業	
	事業内容	地域	事業内容	地域
59	建築工事	関東	建築工事	関東
60	建築工事	中国・四国	建築工事	中国・四国
61	専門工事	北海道・東北	専門工事	関東
62	内装工事	北海道・東北	不動産賃貸	北海道・東北
63	専門工事	北海道・東北	トラック物流	北海道・東北
64	電気通信工事	甲信越	電気機械器具小売	東海・北陸
65	管工事	関東	産業機械器具卸売	関東
66	設備工事	東海・北陸	生活用品卸売	関西
67	食品製造	北海道・東北	食品製造	北海道・東北
68	紙製品製造	海外	紙加工品卸売	東海・北陸
69	印刷業	東海・北陸	トラック物流	関東
70	印刷業	関東	紙製品製造	東海・北陸
71	ゴム・プラスチック製品製造	北海道・東北	生活用品製造	関東
72	金属加工	関東	金属加工	関東
73	機械部品製造	九州・沖縄	ファンド	関東
74	産業用機械製造	関東	受託開発ソフトウェア	関東
75	電気機械器具製造	関西	繊維製造	関西
76	電気機械器具製造	関東	産業機械器具卸売	関東
77	生活用品製造	東海・北陸	生活用品卸	東海・北陸
78	受託開発ソフトウェア	関東	情報提供サービス	九州・沖縄
79	受託開発ソフトウェア	関東	受託開発ソフトウェア	関西
80	受託開発ソフトウェア	東海・北陸	労働者派遣	東海・北陸
81	タクシー	関西	タクシー	関西
82	通信販売	関東	webマーケティング	関西
83	eコマース	北海道・東北	機械器具卸売	関東
84	食品卸	中国・四国	ビルメンテナンス	関東
85	化学製品卸	関西	建築資材卸売	東海・北陸
86	業務用機械卸	東海・北陸	リース	東海・北陸
87	医薬品卸	東海・北陸	生活用品卸	東海・北陸
88	生活用品卸	関東	生活用品卸	関西
89	生活雑貨卸	甲信越	生活用品卸	関西
90	食品小売	九州・沖縄	食品小売	九州・沖縄
91	食品小売	関東	建築工事	東海・北陸
92	調剤薬局	関東	調剤薬局	関東
93	調剤薬局	北海道・東北	調剤薬局	関西
94	調剤薬局	関西	調剤薬局	関西
95	調剤薬局	九州・沖縄	調剤薬局	北海道・東北
96	調剤薬局	関東	調剤薬局	関東
97	生活用品小売	中国・四国	ドラッグストア	関東
98	燃料小売	中国・四国	燃料小売	中国・四国
99	信用保証	関東	情報処理サービス	関東
100	セールスプロモーション	関東	セールスプロモーション	関東
101	医療関連サービス	関東	保険	関東
102	不動産調査	北海道・東北	労働者派遣	関西
103	機械設計	甲信越	電気機械器具製造	東海・北陸
104	ホテル・旅館	北海道・東北	ホテル・旅館	関東
105	旅行代理店	関西	旅行代理店	関東
106	生活関連サービス	関東	労働者派遣	関東
107	葬祭業	北海道・東北	葬祭業	北海道・東北
108	病院	関東	病院	中国・四国
109	病院	九州・沖縄	病院	九州・沖縄
110	病院	東海・北陸	病院	九州・沖縄
111	クリニック	関東	病院	関東
112	医療関連サービス	関東	食品小売	関東
113	介護・福祉	関東	介護・福祉	関東
114	産業廃棄物処理	関西	金属材料卸売	中国・四国
115	労働者派遣	関東	労働者派遣	東海・北陸

<編集後記>

2月26日に開催した『M&Aカンファレンス2019～WINNOVATION』には、4,700名のお申込みをいただき、大盛況で幕を閉じることができました。会場の熱気に圧倒されると同時に、当社がもっとお客様に伝えられることがあると確信した1日でした。(ま)

発行所：株式会社日本M&Aセンター (証券コード：2127)
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
発行人：分林 保弘 編集人：飯野 一宏