

Vol.
56
2019.5

M&A

年度成約数、過去最多の770件

M&Aエキスパート資格保有者27,000名突破

パリ国際会議開催レポート

M&A成功ファイル49 平松薬局様×ルナ調剤様 ～受け継がれる、“地域医療をサポートする”想い～

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

三八日本マーケティングセンター M&A Vol.56 2019.5.29

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／林株 保弘 編集人／豊田 利恵

TEL.03-5220-5454 (代) FAX.03-5220-5455

年度成約数、過去最多の770件

成約件数は5年で3倍に増加しています

◆新年度のご挨拶



代表取締役社長
三宅 卓

2018年度、皆様のご支援ありがとうございました。

おかげ様で、創業以来最高の売上／経常利益を計上することができました。成約件数は過去最多の770件を記録、譲渡案件受託数も1,100社と順調に推移しております。これも、提携先である皆様方のご協力の賜物です。本当にありがとうございました。

昨年度の勢いをそのまま、本年度も躍進してまいります。下記に2019年度の重点施策を2点ご紹介させていただきます。

[I] 地方重視のセミナー展開

今年度から、地方へのサービスをより一層強化してまいります。7月には中四国で20会場のセミナー展開を行い、私三宅が講演いたします。7月以降も全国各地様々な都市でセミナーを開催してまいります。提携先の皆様に関しましては、ぜひ顧客の動員をお願いいたします。

本年度、セミナーの全国展開を成功させ、来年度以降は全国47都道府県・100会場規模でのM&Aセミナーを展開し、日本全国に当社発信でのM&A旋風を巻き起こしていきたいと考えております。

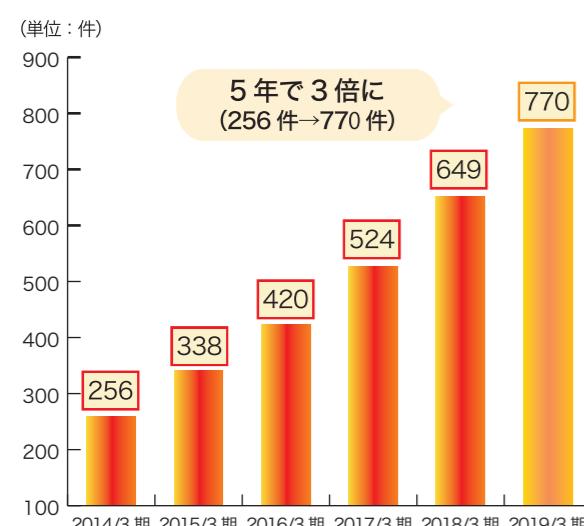
[II] 譲受希望企業への情報提供を強化

当社では現在、提携先様から、譲渡企業の受託紹介を多くいただいております。その一方で、「優良譲受企業に譲渡案件を紹介してほしい」というニーズもございました。そこで、本年度から、新部署『提携法人部』を立ち上げます。

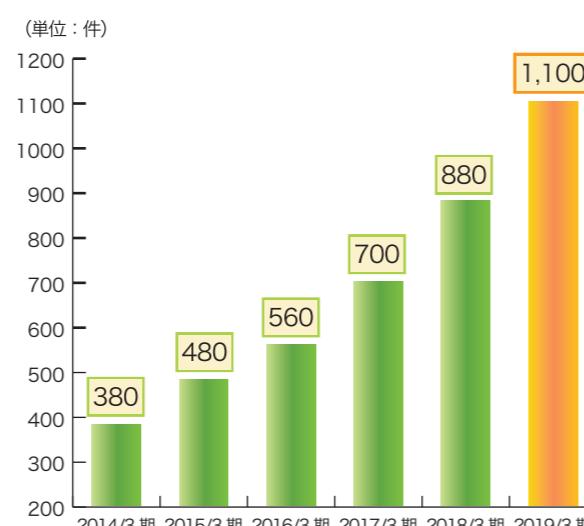
譲渡を希望するお客様の情報について、当社では約1,100社ほどお預かりしています（下記グラフ参照）。提携法人部のメンバーはこれまで当社内の譲受企業担当として高度なマッチングノウハウを培ってきた面々です。これによりマッチングはさらに強化され、多くの企業様にM&Aを提供できる体制が整います。

地方創生は、“中小企業の存続”と同時に“中堅企業の成長戦略”が極めて重要です。M&Aを通じて地方創生の一助になるよう本年度も社員一同邁進してまいります。

日本M&Aセンター 成約件数の推移



日本M&Aセンター 譲渡案件受託数の推移



地方を重点的に、事業承継セミナー開始！

まずは沖縄からスタート、8月までに36会場で開催します

2019年6月は沖縄9会場、7月は中四国・兵庫の10エリア20会場ならびに関東エリア3会場、そして8月も関東エリア4会場にて、「事業承継セミナー」を行います。今年は地方を重点的にセミナー活動を行い、地域経済活性化のために努めてまいります。

<6・7・8月開催 事業承継セミナー>

[6月開催] 沖縄エリア

6/3(月)	6/4(火)	6/5(水)	6/6(木)	6/7(金)	6/19(水)
AM 名護 PM うるま	AM 北中城 PM 宜野湾	AM 浦添 PM 糸満	PM 石垣	PM 宮古島	PM 那覇



[7月開催] 中四国・兵庫・関東エリア

7/9(火)	7/10(水)	7/11(木)	7/12(金)	7/16(火)	7/17(水)	7/18(木)	7/19(金)	7/22(月)	7/23(火)
鳥取エリア AM 米子 PM 鳥取	兵庫エリア AM 豊岡 PM 神戸	徳島・兵庫エリア AM 姫路 PM 徳島	香川エリア AM 観音寺 PM 高松	山口エリア AM 宇部 PM 岩国	島根エリア AM 出雲 PM 松江	岡山エリア AM 津山 PM 岡山	広島エリア AM 三次 PM 広島	愛媛エリア AM 新居浜 PM 松山	高知エリア AM 中村 PM 高知
									関東エリア PM 横浜 PM 相模原



[8月開催] 関東エリア

8/7(水)	8/8(木)	8/22(木)	8/28(水)
PM 松本	PM 立川	PM 千葉	PM 埼玉

セミナーの詳細は
当社ホームページよりご確認いただけます。
ぜひお近くの会場に足をお運びください。
<https://www.nihon-ma.co.jp/seminar/>

メディアに紹介されました

ニュースや特番が流れました

『未来を拓く～密着！M&A』（BSテレビ東京 2019年3月16日放映）や『スーパーJチャンネル』（テレビ朝日系列 2019年4月20日放映）で当社が紹介されました。



『未来を拓く～密着！M&A』
(BSテレビ東京 2019年3月16日放映)

当社が仲介した成約式の様子、当社コンサルタントの面談風景のほか、当社グループのJ-FUN投資1号案件であるたみやが取り上げられ、「目指しているのは、成約ではなく成功するM&A」という当社社長三宅のインタビューが放映されました。



『スーパーJチャンネル』
(テレビ朝日系列 2019年4月20日放映) 取材の様子

特集「会社が売られる日に密着！」のコーナーで、当社が仲介したM&A案件が紹介、成約式で涙する社長のインタビュー等が放映。当社専務大槻は「中小企業の（M&Aの）場合は名前も残りますし従業員もそのまま残る」と中小企業M&Aの特徴についてコメントしました。

～大切なのは、時代に応じて患者が求めるサービスを継続・拡充していくこと 株式会社平松薬局様&ルナ調剤株式会社様～

当社がお手伝いをして 2019 年に M&A を実行された株式会社平松薬局 平松修治前代表に M&A を決意された経緯や心境、現在の様子などをお聞きしました。

譲渡企業
株式会社平松薬局
所 在 地：静岡県 沼津市
業 務 内 容：調剤薬局
売 上 高：約 1 億円

譲受企業
ルナ調剤株式会社 (株式会社ソフィアホールディングス連結子会社)
所 在 地：東京都
業 務 内 容：調剤薬局
売 上 高：約 38 億円 ※ソフィアホールディングス全体の売上高

株式譲渡契約調印式にて



(後列左から 3 番目)
株式会社三菱UFJ銀行
沼津支店 支店長
津谷雅宏 様

(前列左)
株式会社平松薬局
代表取締役
平松修治 様

※M&A 実行当時

(前列右)
株式会社ソフィアホールディングス
取締役
巣山貴裕 様

※職称は当時のもの

一創業の経緯について教えてください。

平松 大学薬学部卒業後から長年、地元・沼津市の薬剤師会に勤務し市内の薬局に勤めてきた傍ら、様々な薬局や行政との調整役を行ってきました。

そんな私に薬局開業の話が来たのが2011年のことです。病院がリフォームにあたり、院内処方から院外処方への転換を行うため、薬局開業の打診がきたんです。その病院は明治時代から続く病院で、地域医療の根幹でした。門前薬局として、同じように地域医療を支えていきたいという思いから、平松薬局の開業に至りました。

経営して感じた、理想の薬局への厳しい道

平松 薬剤師会に勤めている時から、患者さんにとって理想的な薬局の在り方について考えてきました。平松薬局の開業においては、自分にとっての一つの理想の形である“患者の希望に沿える薬局”を目指しました。門前のクリニックで診療を受けた患者さんが多くやってきますが、在宅診療に対応した居宅療養管理指導も行いたいと思ってきましたし、もっといろんな患者さんに対応したサービスを提供したいと思っていました。

しかし実際は、薬剤師不足や卸との交渉の難しさなど、個人経営としての限界を感じる結果となりました。患者さんの希望に沿うためには、もっとサービスを拡充しないといけない。サービス拡充のためには、人手が足りない。薬剤師を募集しても、なかなか沼津で勤務できる人材はない。理想とする薬局像までに全く自分たちの力で辿り着けない現実だけは、骨身にしみて感じていました。

地域医療をサポートしたい想いと裏腹に、年齢的にも感じた厳しさ

一事業承継についてどうお考えでしたか？

平松 私には4人子供がいますが、全員薬学部に進学しなかったので、親族に継がせる選択肢はなく、従業員も数名でしたから、第三者への承継しか道はありませんでした。

地域医療のためには、決して薬局を閉店させてはいけないという信念でしたから、自分で頑張れるうちは平松薬局を続けていきたいと思っていました。しかし、自分の年齢が60歳を超えてくると、だんだんと経営や勤務における年齢的な厳しさを感じるようになりました。「地域医療のために自分が頑張らなければ」という想いに体力が追いつかないのです。限界が見えてきた、と言いますでしょうか。

一方で、「本当の限界が来る前に引き継ぎ手を探したい」と思っていた面もあります。事業承継には時間がかかりますから、自分が本当に限界を迎えてからでは満足な承継ができません。そういった意味でも、今のうちから引き継ぎ手を探そうと思い、三菱UFJ銀行の支店長に相談していました。



早い相談が、早い引き合わせにつながった

一そして三菱UFJ銀行から当社をご紹介いただき、今回のM&A締結に至ります。ご紹介から成約まで、非常に速いスピードで進みました。

平松 M&Aの相談をした時には、そんなに大きな薬局ではないし、沼津という地域柄、そんなすぐに買い手が見つかると思っていませんでした。しかし、日本M&Aセンターさんの全国ネットワークから、思っていたよりずっと早く今回のお相手であるルナ調剤様を紹介いただけたのは本当にありがたかったです。

自分が管理薬剤師もしていましたから、そういう人材の面でも難しいのではと不安に思っていた部分がありましたが、あっという間に沼津出身の管理薬剤師がいるお相手を探し出していただきました。早い相談が早い引き合わせにつながるんだと、驚きとともに安心しましたね。



私たちが仲介しました！～担当者の声～

本案件は当社が三菱UFJ銀行と提携後の初成約案件となります。提携関係があったからこそ、平松様の地域医療に対する想いをスムーズに次世代に引き継ぐことができました。提携を活かし、今後多くの社長様の想いをつないでいきたいと思います。両社の今後ますますのご発展を祈念しております。

提携統括事業部 金融法人部 部長代理 シニアディールマネージャー 角井隆三

M&Aで店舗拡大しながらもこれまでの薬局文化を大切にするルナ調剤様によって、平松様が開業時から大切にされてきた“理想の薬局像”も受け継がれていくことだと思います。今回のM&Aが地域医療に貢献したことを担当者として嬉しく思うとともに、今後も一層邁進してまいります。

業種特化事業部 業界再編部 M&Aアドバイザー 寺田俊平



一買い手のルナ調剤様についてはどう感じましたか？

平松 東北から九州まで全国に複数店舗を運営しているという基盤に安心感をもちましたし、M&A後もこれまでの薬局の文化を重んじてくださるという方針は平松薬局にぴったりのお相手だと思いました。

実際に、店舗運営にやる気のある薬剤師の方を派遣いただき、今は引継ぎも無事に終えて、平松薬局の次の時代が幕あけています。

薬局事業をきっちり引き継げることは、地域医療をサポートすること

平松 開業からこれまで、まとまった休みもなく駆け抜けできましたから、今は孫の面倒を見るなど、家族の時間を満喫しています。特に妻には、開業当初から私をサポートしてくれて、長期の休暇もとれないような生活をさせてきたので、ゆっくりしてもらいたいですね。

“地域医療をサポートしたい”という想いは私の仕事人生の根底にあります。M&Aを体験して、必ずしもそれは“薬局を自分の体力がある限り続けること”ではないということがわかりました。大切なのは、地域に薬局が存続し、時代時代に沿って患者さんの求めるサービスを拡充することです。そのためには、薬局事業をきっちり次世代に引き継ぐことが必要です。

地域医療にとって何が大切なかを考えると、M&Aによる事業承継は地域医療のサポートに繋がっていると思います。そういう意味では、最後まで自分の信念に沿って仕事ができたと思っています。私の薬剤師人生を、こうして幕を閉じることができて、今はとても幸せです。

(上) 現在の平松様。地域医療にかける想いは確実に次世代に受け継がれている。

(下) 現在の平松薬局の様子。
若いスタッフが管理薬剤師として入り、活気づいている。

M&Aエキスパート資格保有者 27,000名突破

実践的かつ信頼性の高い資格制度として好評いただいております

日本M&Aセンターと一般社団法人金融財政事情研究会が共同で運営する「M&Aエキスパート認定制度」において、有資格者が2019年5月6時点で27,090名となりました。

2012年にスタートした本認定制度ですが、実践的かつ信頼性の高い資格制度としてメガバンク・地方銀行・信用金庫の職員の方に100名単位で受験いただくケースが多くあるなど、各方面でご好評いただいております。

3分の2以上の中小企業が後継者不在と言われ、日本経済において中小企業の事業承継対策が重要な課題と位置づけられている中、本制度を今後もより実践的なものとして発展させてまいります。

プロフェッショナル	M&Aシニアエキスパート [2,609名] 中小企業M&A実務に関する難関資格。
アドバンス	事業承継シニアエキスパート [147名] 事業承継実務に関する最難関資格。 ※2017年10月より新設のため人数が少なくなっております。
スタンダード	事業承継・M&Aエキスパート [24,334名] 事業承継および中小企業M&Aに関する基本的な知識を学ぶ資格。

※人数は2019年5月6時点



パリ国際会議開催レポート

560名を超える会計人がパリに集結！

2019年3月18日、ハイアットリージェンシー パリ エトワールにて、第25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。今回はヨーロッパの歴史ある街パリで開催され、盛況のうちに幕を閉じました。



パリ国際会議参加の皆様



最優秀M&A賞
つばさ税理士法人様

Best Consultant Award 2018

2018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	つばさ税理士法人
最優秀アドバイザー賞	税理士法人大樹 村平 進 様
最優秀新人賞	BMSアソシエイツ株式会社
最優秀医療介護特別賞	税理士法人池脇会計事務所
最優秀Batonz賞	ビジネスサクセション株式会社

2018年度第4四半期の成約案件について

年度累計成約数が前期比約2割増で過去最多に

2018年度第4四半期は、88組165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770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。

<2018年度 第4四半期 成約実績一覧>

譲渡企業	事業内容	地域	譲受け企業	事業内容	地域
				事業内容	地域
1	食品製造	九州・沖縄	食品小売	九州・沖縄	
2	電気通信工事	東海・北陸	電気通信工事	東海・北陸	
3	食品製造	九州・沖縄	飲食店	九州・沖縄	
4	金属加工	東海・北陸	産業機械器具卸売	東海・北陸	
5	金属製品製造	東海・北陸	業務用機械製造	関東	
6	産業用機械製造	関東	化学製品卸売	関東	
7	インターネット関連サービス	関東	受託開発ソフトウェア	関東	
8	運送関連サービス	関東	労働者派遣	関東	
9	機械卸	関東	専門工事	関東	
10	化学製品卸売	関西	ファンド	中国・四国	
11	調剤薬局	東海・北陸	調剤薬局	関東	
12	専門サービス	関東	印刷業	関東	
13	無床クリニック	北海道・東北	病院	北海道・東北	
14	土木工事	北海道・東北	電気通信工事	北海道・東北	
15	鉄筋工事業	関東	金属材料卸売	関東	
16	鉄筋工事業	東海・北陸	織業	九州・沖縄	
17	専門工事	九州・沖縄	戸建住宅建設	九州・沖縄	
18	電気通信工事	関東	専門工事	関東	
19	ゴム製品製造	東海・北陸	産業用機械卸売	東海・北陸	
20	金属製品製造	九州・沖縄	土木工事	北海道・東北	
21	金属製品製造	東海・北陸	金属加工	東海・北陸	
22	産業用機械製造	関西	業務用機械製造	関西	
23	産業用機械製造	関東	電気機械器具卸売	中国・四国	
24	輸送用機械・部品製造	東海・北陸	輸送用機械・部品製造	海外	
25	衣服卸売	関東	ファンド	関東	
26	機械部品卸売	北海道・東北	輸送用機械小売	北海道・東北	
27	設計	関東	生活用品卸売	九州・沖縄	
28	調剤薬局	九州・沖縄	調剤薬局	関東	
29	調剤薬局	東海・北陸	調剤薬局	関西	
30	調剤薬局	北海道・東北	調剤薬局	関東	
31	調剤薬局	関東	調剤薬局	関東	
32	保険	北海道・東北	機械修理	関東	
33	設計	関東	管工事	関東	
34	葬祭業	関東	葬祭業	関東	
35	専門サービス	関東	専門サービス	関東	
36	介護・福祉	関東	介護・福祉	関東	
37	介護・福祉	関西	不動産仲介	関西	
38	建築工事	海外	建築工事	関西	
39	土木工事	関東	アウトソーシング	関東	
40	土木工事	関東	土木工事	関東	
41	土木工事	北海道・東北	専門工事	北海道・東北	
42	土木工事	関西	土木工事	関西	
43	建築工事	東海・北陸	ファンド	関東	
44	建築工事	関東	鉄道	関東	

<編集後記>

昨年度は過去最高の770件のM&Aを成約することができました。社長の高齢化、後継者不在率の上昇、業界再編の波など、あらゆる社会環境に対してM&Aには有効性を發揮します。また、M&Aは過疎化の進む地方経済の活性化の起爆剤にもなりえます。M&Aの幅広い可能性について、日本全国に伝えていくようグループ企業一丸となって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：豊田 利恵