

M&A

日本M&Aセンター

第3四半期累計成約数、 過去最多を記録

M&A成功ファイル50 ABT様×中央自動車工業様
～優良企業のM&Aのために必要なこと～

全国各地73会場で事業承継セミナーを開催
新日本橋事務所開設および子会社本社移転

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

全国各地で事業承継セミナーを開催

まずは木更津からスタート！全国 73 会場で開催します

当社は 2020 年中に全国各地 73 会場にて、「大廃業時代を乗り切るための事業承継 全国経営者セミナー」を行います。今年はいより地方のエリアを細分化してセミナー活動を行うことで、細かく地域の事業承継ニーズを汲み上げ、企業数や就業人口の減少に直面する各地域経済の活性化に努めてまいります。

<大廃業時代を乗り切るための事業承継 全国経営者セミナー>

北海道エリア

旭川	6/2(火)	釧路	6/5(金)
苫小牧	6/3(水)	札幌	6/11(木)
函館	6/4(木)		

中部エリア

浜松	6/8(月)	名古屋	7/29(水)
静岡	6/9(火)	福井	11/10(火)
一宮	7/27(月)	諏訪	11/11(水)
豊橋	7/28(火)	長野	11/12(木)

中国・四国エリア

岡山	6/2(火)	呉	6/17(水)
倉敷	6/3(水)	山口	6/18(木)
福山	6/4(木)		
広島	6/16(火)		

東北エリア

盛岡	10/19(月)	仙台	10/21(水)
奥州	10/20(火)	石巻	10/22(木)
鶴岡	9/3(木)	秋田	10/27(火)
山形	9/4(金)	大館	10/28(水)
福島	9/7(月)		
いわき	9/8(火)		

関東エリア

木更津	4/14(火)	高崎	7/10(金)
柏	4/15(水)	芝公園	10/6(火)
成田	4/16(木)	品川	10/7(水)
川口	4/21(火)	五反田	10/8(木)
大宮	5/14(木)	練馬	10/9(金)
熊谷	5/13(水)	表参道	10/13(火)
横須賀	6/16(火)	六本木	10/14(水)
小田原	6/17(水)	新橋	10/15(木)
鎌倉	6/18(木)	新宿①	10/16(金)
宇都宮	7/7(火)	新宿②	11/13(金)
太田	7/8(水)		

近畿エリア

西宮	6/9(火)	柏原	6/26(金)
明石	6/12(金)	橿原	7/16(木)
三宮	6/15(月)	和歌山	7/20(月)
赤穂	6/19(金)	田辺	7/21(火)
堺	6/22(月)	奈良	7/22(水)
高槻	6/23(火)	草津	9/9(水)
東大阪	6/24(水)	彦根	9/10(木)
吹田	6/25(木)	京都	9/11(金)

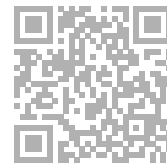
九州・沖縄エリア

博多	5/27(水)	久留米	7/15(水)
北九州	7/8(水)	熊本	7/16(木)
大分	7/9(木)		

ぜひお近くの会場に足をお運びください。
各会場の申込開始時期が異なりますので、詳しくは web にてご確認ください。
各日程は 2020 年 3 月 1 日現在の情報であり、変更の可能性があります。
あらかじめご了承ください。

hon-ma.co.jp/seminar/

新型コロナウイルスの国内感染の広がり、
また政府の緊急事態宣言をうけ、
お客さまの安全確保と感染拡大防止のため、
当セミナーを延期させていただきます。



当社関連書籍のご案内

新刊が発売予定です



3月20日
発売予定

M&A 思考が日本を強くする
JAPAN AS NO.1をもう一度

当社上席執行役員 渡部恒郎 著
出版社：株式会社東洋経済新報社
定価：本体 1,540 円 (税込)

日本はもう一度、世界の頂点に立つことができる——
M&A 思考にこそ、日本経済復興のヒントがある。
国内においては「競争」よりも「協調」が必要だ。

本書では、中堅・中小企業を筆頭に、M&A 思考で日本経済の現状を打破する方法を論じています。日本のいまの強みを分析し、世界のトップを目指せる可能性について示唆しているほか、海外 M&A の成否を分けるポイントやスタートアップ企業の活性化など、これからの企業を取り入れるべき M&A 思考のヒントを掲載。各業界の再編トレンドの解説も収録しています。

M&A を考えている経営者や業界の動きから次の一手を考えたいビジネスパーソン必見の内容です。

筆者より

本書は、ベストセラーになった社会学者 エズラ・ヴォーゲルによる 1979 年の著書を振り返り、再び日本が No. 1 になるためのアプローチを明らかにしています。
元日本代表監督であり、現在は、FC 今治のオーナーであり経営者でもある岡田武史さんの寄稿も含めて、ぜひお読みください。

日本 M & A センター 上席執行役員 業種特化事業部長 兼 業界再編部長 渡部恒郎



「選択と集中」戦略をサポートしています

上場会社グループの子会社や事業売却の支援実績も多数

2019 年 1 年間での上場会社グループによる買収案件約 2500 件のうち、子会社や事業の売却案件は約 300 件と、全体の 1 割程度に留まります(レコフデータ社の M&A 公表データを元に当社推定)。当社では、上場企業グループにおける子会社や事業の売却、すなわち「選択と集中」の取り組みは今後更に加速していくと見ています。経営環境の急速な変化や、競争のグローバル化はその要因の一つです。

しかしながら選択と集中の対象となる事業の売却判断は、精神的、労力的に、負担と感じられることが多くあります。仮に将来の見通しが厳しい事業であっても、現在黒字の事業や、先輩・OB 役員が育成した事業の撤退の判断が遅々として進まないケースはよく見られます。また、本体の一部事業である場合には、切り出して売却する負担が大きいことも判断を遅らせる要因となっています。

選択と集中の対象となるような事業を放置した場合、経営資源の非効率な投下やグループ全体の企業価値の低下、対象事業会社役職員の労働意欲の低

下といった問題が起こり、最悪の場合、コンプライアンス違反や事故を引き起こす恐れもあります。当社の調査では、事業ポートフォリオの見直し、つまり、バランス良く買収と撤退を実行している上場企業の ROE 値は高水準の傾向にあることが分かっています。



日本 M & A センター
企業戦略部 部長
西川 大介

当社では、大企業から中堅企業に至るまで、多くの事業・子会社売却の支援をさせて頂いています。大切な事業・子会社を目標とする期間内に、適切な条件で、従業員・事業との相性の合う相手に譲渡するためには、「案件準備体制の充実(対象事業を事前精査し、潜在的な事業の特徴も含めて可視化し、評価する能力)」、「候補先選定・アプローチ力(網羅的に候補を抽出し、そこへ確実にリーチする能力)」、そして「交渉力・調整力(豊富な経験者が論点を整理し、交渉・協議を推進し、最終条件調整を図る能力)」が専門家に求められる最も重要な 3 つの能力といえます。

～上場大手の子会社譲り受け 選ばれる企業のトップにきく 株式会社A B T & 中央自動車工業株式会社～

2019年11月28日、中央自動車工業株式会社と三菱商事株式会社は、三菱商事の子会社である株式会社ABTに関する株式譲渡契約を締結した。今回ABTを譲り受けた中央自動車工業 代表取締役社長 坂田信一郎氏と、同社取締役 住吉哲也氏に聞いた。

譲渡企業	譲受企業
株式会社A B T	中央自動車工業株式会社
所在地：東京都	所在地：大阪府
業務内容：損害保険会社の全損認定車両処分に 関わる業務	業務内容：自動車部品、用品および新商品ならびに 関連サービスの開発・販売、輸出入
売上高：約54億円	売上高：約217億円

株式譲渡契約調印式にて

※M & A実行当時



(左)
株式会社A B T
代表取締役社長
高田 浩輔様

(右)
中央自動車工業株式会社
代表取締役社長
坂田 信一郎様
※職称は取材時のもの

新たな事業の柱を獲得したい 周辺事業でのM & Aを検討

中央自動車工業株式会社は、昭和21年に自動車部品の販売会社として創業された。国内事業については、祖業の部品製造販売からカーエアコン製造、カー用品販売からボディーコーティング製造販売と時代の流れとともに業態を変革し、現在はボディーコーティングを始めオイル添加剤、アルコールチェッカーなど自社開発の商品を中心に扱うケミカルメーカーとして事業を拡大している。海外事業では、祖業の部品製造販売事業で日本製の部品を海外に輸出したのがきっかけとなり、現在世界60か国で事業を展開している。本業以外にも積極的に投資を行い、クラシックカーのオークション会社等に出資をしている。

坂田氏は、7年前の社長就任時からM & Aに関心があった。

「国内事業は、メーカーといってもケミカル品が中心と業態が限られていました。従来展開していたカー用品卸売や部品販売の分野はすでに撤退していたので、この状況のままでは、いつかケミカル品の柱が揺らいでしまったときにどうなるんだろう、という危機感がありました。」

新たな事業の柱を、という思いでいくつかの投資を行う一方、「一からつくり上げるのも大事だけれども、シナジーがあればどこかの会社と一緒につくりあげることも大事なのでは」と、M & Aを行う考えは常に頭にあったという。

2017年に中央自動車工業に入社した取締役の住吉氏は、メガバンク出身でM & Aの経験もある。今回のM & Aを、坂田社長とともに二人三脚で実現した。今回のM & Aについて住吉氏は「事業会社にとってM & Aは、一世代の大きな買い物（大勝負）」と振り返る。

「ABT社とのM & Aは、株主の理解を得られるか、統合後に会社の計数が変わることの影響など、気を払わなければならない点はありませんが、ABT社は利益率が良かったので検討しやすいと思いました。」(住吉取締役)

マッチングの答えは、四季報の外にある

ABT社は、損保会社の全損認定車両処分にに関する事務代行業務を手掛けている三菱商事の100%子会社である。元々は三菱商事の社員であった高田氏が、自動車事故などに伴う損保の事務手続きが非常に煩雑であることを背景に、その事務代行を行うサービスのニーズに着目。三菱商事から資本金1000万円を出資してもらい、2003年に同社を創業した。現在は、従業員26名。主に損保にて全損車両となった車両の廃車処理と販売仲介(オークション・解体業者等)を行っている。

三菱商事は今回、選択と集中戦略の一環として、同社の売却を決定した。

通常、三菱商事のような大企業の場合、M & Aのアドバイザーは、FA中心の大手アドバイザーが担当する。従来と違い、今回のM & Aアドバイザーに仲介スタイルである日本M & Aセンターを選んだのはなぜなのか。

三菱商事で今回のM & Aを担当した濱中氏によると、実はABT社の売却にあたって三菱商事社内では具体的な売却先の業界イメージがなかったという。「四季報のインデックスから会社を選ぶ、というアプローチとは違うところに答えがあるのではないかと直感的に思ったんです。候補先の業界を絞っていなかったからこそ、日本M & Aセンターの強みが発揮されたのではないかと思います」

今回のM & Aを振り返ってそう語る濱中氏は、広範な業種から候補先を募れることをメリットと考え、日本M & Aセンターをアドバイザーコンペに呼んだ。

「日本全国に数百人のM & Aコンサルタントが配置されていると聞いていました。全国各社のコンサルタントが実際に会った生の企業の声がデータベースにあるということで、買い手候補のニーズや要望をよく分かっているのではなからうか。だからこそ思いもつかない候補先が出てくるんじゃないか、と期待がありました」

将来を託す相手として選ばれる感激

優良な財務内容に加えて、三菱商事子会社というブランドもあり、ABT社のケースでは、9社の買い手候補先があがり、9社から1社に絞るビッド(入札)が2段階で行われることとなった。

ABT社と中央自動車工業のケースでは、トップ面談を2度行い、坂田社長は自社の社風、従業員に対する思いなどを語った。「従業員の幸せなくして顧客満足はない。従業員満足を重視しています。これを高田社長にもぜひ理解してもらいたかった」

「会社対会社だけではなく、社長同士が個人対個人として会話ができたことが良かったと思います。トップ面談での対話を通じて、高田社長にも当社のことを理解してもらえたと思う」(住吉氏)

2度のトップ面談、詳細な企業精査、条件交渉を経て、ABT社と三菱商事、中央自動車工業の間で最終条件がまとまり、2019年11月、三菱商事の本社で内定書の授与が行われた。

坂田社長は、この内定書を受け取った瞬間が「一番感激した」という。

「短い期間だったけれど、受け取るときにふと最初の面談が思い浮かんで。9社の中から自社を選んでもらえたと思うと、とても感慨深かったですね」

仲介だからできたこと

先にも紹介したように、大企業のM & Aの場合、監査法人や投資銀行などの大手アドバイザーがFAをつとめる。3社はそれぞれ仲介をどう感じたか。

「M & A仲介の専門会社ということで、細部に精通していて非常に頼もしかったです。三菱商事様とも、ちゃんと話ができた。私どもの会社の方針、意向について言いたいことも伝えられたし、先方の要望も聞けた。しっかりと話し合いの段取りをして頂いたのは非常にありがたかったですね」(坂田社長)

中堅・中小企業のM & Aにおいては、譲渡企業オーナーの気持ちをどれだけ汲み取り、納得できるお相手を探せるかが、アドバイザーの価値だ。

トップ面談前に、中央自動車工業に対して、日本M & AセンターのABT社担当者から「高田社長は、ABT社を一から立ち上げたプライドをお持ちです。ご承知のことと存じますが、そのあたりを大事にしてあげてください。」という申し入れがあったという。

「仲介モデルといってもABT社側のご担当者は当社担当とは別にいます。当社に対して言っても良いことと、悪いことがあったと思います。そんな中で、言葉を選びながら高田社長の心情も踏まえてアドバイスをしてくれたので助かりました。仲介だったからできたと思っている。片側だけのFAでは、非常に難しい案件だったなと思います」(住吉取締役)



↑インタビューに応じる
(左) 中央自動車工業株式会社 代表取締役社長 坂田信一郎様
(右) 同社 取締役 住吉哲也様

全社員でつくりあげる相互尊重の組織風土

毎月発行される中央自動車工業の社内報の新春号では、坂田社長からのメッセージとして次の内容が全社員に向けて発信された。

「私の今年の抱負は、グループ企業ともお互いを尊重し、仕事は別々ですが、気持ちを『One Team』になれるようにしたい。親会社の社員である事から出る『驕り』に注意して下さい。関連会社に対して、上から目線という態度は絶対に許しません。」

私たちが仲介しました！～担当者の声～

本件は一見すると大企業のポートフォリオの入れ替えに見えますが、高田社長が設立し、育ててきた会社のM&Aという点において、本質的には日本M&Aセンターの得意分野であるオーナー企業のサポートに近い案件でした。今回の案件の本質を見極め、我々をアドバイザーに選定頂いた三菱商事の濱中様のご英断により、最良の結末に結び付いたと思っております。

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(三菱商事様・ABT 様担当)

私も数十件のM&Aに携わってきましたが、9社競合で商談を進めるのは初めての経験でした。その中から1社に選ばれたご縁は本当に深いものだと感じています。中央自動車工業様のM&Aに対する考え方・姿勢は、現在M&Aを活用した成長戦略を検討されてる企業様にはぜひ参考にして頂きたいと思えます。ABT社とのシナジー効果を存分に発揮され、両社が一層成長・飛躍されることを心から祈念しております。

提携統括事業部 金融法人部 M&Aアドバイザー 富士 広樹(中央自動車工業様担当)



坂田社長は、ABT社の譲り受けにあたり、高田社長以外の役員についても報酬を引き上げたほか、元々三菱商事内の本社オフィスに勤務していたABT社社員が、M&A後も近隣で勤務できるように新たに都内にオフィスを借りるなど、“従業員満足”を有言実行した。

「中央自動車工業のグループになってよかったなと思ってもらえるように動いていきたい」とABT社への想いを語った。

新日本橋事務所開設および子会社本社移転

ミドルオフィス部門と企業評価総合研究所が入居

多くのニーズにこたえるため、当社のM&Aコンサルタントは2020年1月1日現在で380名に増えております。業務拡大による人員増加に対応するため、2020年3月30日に「新日本橋事務所」を開設いたします。また子会社の株式会社企業評価総合研究所の本社も同所に移転し、2020年2月10日より業務を開始しております。

新日本橋事務所および
企業評価総合研究所のご紹介

〒103-0023
東京都中央区日本橋本町二丁目7番1号
野村不動産日本橋本町ビル3階

(株式会社企業評価総合研究所 総務部)
TEL 03-5642-7781
※電話番号は従来から変更しています



＜アクセス＞
JR新日本橋駅徒歩4分、地下鉄三越前駅徒歩4分



受付



打合せスペース



エントランス 待合スペース



執務室

POINT!

新しいオフィスでは全席フリーアドレス導入し、カフェをイメージしたコミュニケーションエリアを配し、より自由で主体的な働き方を実現できる環境を整えました。今後も社員が柔軟な働き方と仕事の成果を両立できる、環境・制度構築に積極的に取り組んでいきます。

第3四半期累計成約数、過去最多を記録

前年同期比122.8%の累計743件の成約を仲介することができました

2019年度第3四半期は3か月で114組224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743件です。

＜2019年度 第3四半期（10月～12月）成約実績一覧＞

	譲渡企業		譲受企業	
	事業内容	地域	事業内容	地域
1	建築設計	関西	建設関連サービス	中国・四国
2	建設関連サービス	関東	建設関連サービス	関東
3	不動産管理	関西	医療関連サービス	関西
4	管工事	関東	電気通信工事	関東
5	情報提供サービス	関東	労働者派遣	九州・沖縄
6	金属加工	関西	生産用機械器具製造	関西
7	受託開発ソフトウェア	関東	電気機械器具製造	関東
8	エンターテインメント業	北海道・東北	教育関連サービス	関東
9	学習塾	甲信越	学習塾	関東
10	金属加工	東海・北陸	鉄鋼製品卸売	関西
11	調剤薬局	関西	調剤薬局	東海・北陸
12	自社ソフトウェア開発	関西	受託開発ソフトウェア	関東
13	建築工事	関東	建築工事	関東
14	美容小売	関東	美容小売	関東
15	教育関連サービス	関東	教育関連サービス	関東
16	ゴム・プラスチック製品製造	関東	ゴム・プラスチック製品製造	関東
17	ゴム・プラスチック製品製造	関東	ゴム・プラスチック製品製造	関東
18	産業用機器リース	関西	産業用機械器具卸売	関西
19	業務用機器リース	関東	運送業	北海道・東北
20	電気工事	九州・沖縄	電気工事	九州・沖縄
21	管工事	関東	設備エンジニアリング	関西
22	トラック運送	九州・沖縄	漁業	九州・沖縄
23	食品卸売	中国・四国	食品卸売	関東
24	金融サービス	関東	自動車部品卸売	関西
25	医療用機械器具製造	関東	プラスチック製品製造	関西
26	飲食店	九州・沖縄	ファンド	九州・沖縄
27	クリニック	関東	総合リース	関東
28	食品小売	関東	菓子小売	関東
29	織物業	東海・北陸	織物業	東海・北陸
30	金属材料卸売	東海・北陸	金属材料卸売	東海・北陸
31	金属材料卸売	関東	不動産売買	東海・北陸
32	金属製品卸売	関西	金属製品製造	関東
33	生産用機械器具製造	北海道・東北	運送業	北海道・東北
34	生産用機械器具製造	関東	生産用機械器具製造	関東
35	土木工事	北海道・東北	産業用機械器具卸売	北海道・東北
36	建築工事	関東	不動産管理	関東
37	建築工事	東海・北陸	建築工事	東海・北陸
38	その他店舗小売	中国・四国	食品卸売	関東
39	教育コンサルタント	関東	学習塾	関東
40	建設コンサルタント	関東	建築工事	関東
41	建築設計	関東	舗装工事	関東
42	建築設計	東海・北陸	ビルメンテナンス	関西
43	建築設計	中国・四国	管工事	関東
44	建設関連サービス	北海道・東北	建設関連サービス	関東
45	化粧品製造卸	関東	ファンド	海外
46	ビルメンテナンス	東海・北陸	ビルメンテナンス	東海・北陸
47	不動産管理	九州・沖縄	鋼材卸売	九州・沖縄
48	産業用機械器具リース	九州・沖縄	生産用機械器具製造	九州・沖縄
49	電気通信工事	関西	非鉄金属製造	九州・沖縄
50	電気通信工事	関東	電気通信工事	中国・四国
51	電気通信工事	関西	機械器具小売	中国・四国
52	生産用機械器具製造	東海・北陸	運送業	東海・北陸
53	金属製品製造	関西	設備工事	関西
54	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
55	トラック運送	関東	食品製造・卸売	関東
56	トラック運送	関東	トラック運送	関東
57	トラック運送	東海・北陸	トラック運送	関西

	譲渡企業		譲受企業	
	事業内容	地域	事業内容	地域
58	トラック運送	東海・北陸	トラック運送	東海・北陸
59	その他小売	関東	その他小売	関東
60	その他卸売	関東	その他卸売	関西
61	建築材料卸	東海・北陸	産業用機器卸売	東海・北陸
62	建築材料卸	関西	建築材料卸	関東
63	不動産開発	関東	不動産開発	関東
64	電子部品製造	甲信越	電気機械器具卸売	関東
65	電気機械器具製造	関東	電気機械器具卸売	関西
66	受託開発ソフトウェア	関東	建築工事	関東
67	インターネット関連サービス	東海・北陸	情報提供サービス	関東
68	飲食店	関東	経営コンサルタント	関東
69	生活関連サービス	北海道・東北	生活関連サービス	北海道・東北
70	冠婚葬祭業	関東	冠婚葬祭業	関東
71	冠婚葬祭業	甲信越	冠婚葬祭業	甲信越
72	教育	九州・沖縄	介護・福祉	九州・沖縄
73	教育	北海道・東北	教育コンサルタント	関東
74	機械器具製造	関西	織物卸売	関西
75	輸送用機械器具製造	北海道・東北	輸送用機械器具製造	東海・北陸
76	クリニック	関東	医療関連サービス	関東
77	クリニック	関東	病院	関東
78	産業廃棄物処理	東海・北陸	産業廃棄物処理	東海・北陸
79	産業廃棄物処理	東海・北陸	紙製品製造	関東
80	建機等リース	北海道・東北	産業用機械器具卸売	関西
81	ファッション小売	関東	ファッション製造	関東
82	食品小売	中国・四国	食品小売	中国・四国
83	食品小売	東海・北陸	食品製造	東海・北陸
84	調剤薬局	北海道・東北	調剤薬局	関東
85	調剤薬局	関西	調剤薬局	関西
86	調剤薬局	甲信越	調剤薬局	関東
87	ファッション小売	関西	ファンド	関東
88	中古品小売	東海・北陸	中古品小売	東海・北陸
89	食品製造	関西	産業廃棄物収集	関西
90	化学製品卸売	関東	化学製品卸売	関東
91	非鉄金属加工	関西	ファンド	関東
92	非鉄金属卸売	中国・四国	非鉄金属卸売	中国・四国
93	産業機械器具卸売	甲信越	化学製品卸売	甲信越
94	産業機械器具卸売	北海道・東北	ビルメンテナンス	北海道・東北
95	産業機械器具卸売	九州・沖縄	管工事	九州・沖縄
96	機械器具卸売	関東	業業	関東
97	業務用資材卸売	関東	ファンド	関東
98	美容業	九州・沖縄	美容業	関東
99	機械加工	東海・北陸	機械加工	東海・北陸
100	生産用機械器具製造	東海・北陸	生産用機械器具製造	東海・北陸
101	生産用機械器具製造	北海道・東北	鉄鋼製品卸売	東海・北陸
102	ガソリンスタンド	中国・四国	ガソリンスタンド	中国・四国
103	土木工事	中国・四国	識別工事	九州・沖縄
104	土木工事	東海・北陸	土木工事	東海・北陸
105	土木工事	関東	建築設計	関東
106	土木工事	関東	土木工事	甲信越
107	建築工事	九州・沖縄	ファンド	関東
108	建設工事	東海・北陸	建築工事	東海・北陸
109	土木工事	関東	土木工事	関西
110	建設工事	北海道・東北	建設工事	関西
111	建設工事	関東	建設工事	関東
112	不動産管理	関東	不動産管理	関東
113	クリニック	北海道・東北	クリニック	北海道・東北
114	介護・福祉	関東	教育	関東

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