

Vol.
60
2020.6

M&A

M&A日本M&Aセンター

M&A

M&A日本M&Aセンター M&A Vol.60 2020.6.19

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

TEL.03-5220-5454 (㈹) FAX.03-5220-5455



10期連続最高益を更新！

年度累計成約数、過去最多を更新 885件

当社J-Adviserでの上場支援 第1号 エージェント様
～上場への挑戦が、企業力向上につながった!～

「MSCI World Index」構成銘柄に採用されました

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

10期連続最高益を更新！新年度スタート

年度累計成約数、過去最多の885件

◆ご支援ありがとうございます

おかげ様で、2019年度は売上高320億円、経常利益144億円と過去最高額を更新しました。これもひとえに提携会計事務所の先生方、金融機関の皆様方のご支援のお陰です。

コロナ禍の中で、この業績をあげられたことが市場でも高く評価され、時価総額も初めて7,000億円に到達しました。本当にありがとうございました。

1. コロナ禍によせて

コロナ禍で、M&Aの社会的使命は加速度的に増大していると思います。

飲食業、小売業、サービス業、製造業はもとより、あらゆる業界において先行き不安の企業が増加しています。事業承継はM&A譲渡に転化されるでしょうし、経営不安の企業も増加します。

今後は、一本足打法から脱却し複数の事業でリスクに強い企業にしていかなければなりません。これを自社で行うことが困難な企業は、大手企業の傘下に入るM&Aが必須です。また、成長戦略を考えている企業は買収により一本足打法から脱却する必要があります！

当社は、皆様方と手を携えて「素晴らしい企業を一社でも残す」ことに、全精力を傾けたいと決意しています。

2. 2020年度計画

このような状況でさらに成長を続けていくために、大きく二つの施策を取ります。

一つは、「人材ファースト」です。M&Aは全て人材によって決まります。優秀な人材を採用し、素晴らしい人材に育て上げる。さらに、全ての社員が適材適所で輝けるように多様性のあるキャリアプランを創る。そうすることで、素晴らしい会社にしています。

もう一つは、DX(デジタルトランスフォーメーション)戦略です。社内では、セールスフォースによるDBの構築や、AIを活用したマッチングなどを進めてまいります。社外向けには、「THE OWNER」によるメディア戦略、バトンズによるマッチングプラットフォームの拡充等を進めてまいります。

「人材活用」と「IT活用」により、M&Aの質と量を圧倒的に向上させ、生産性を高めることで高収益企業、高成長企業の体質をさらに強固なものにしていきます。

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。

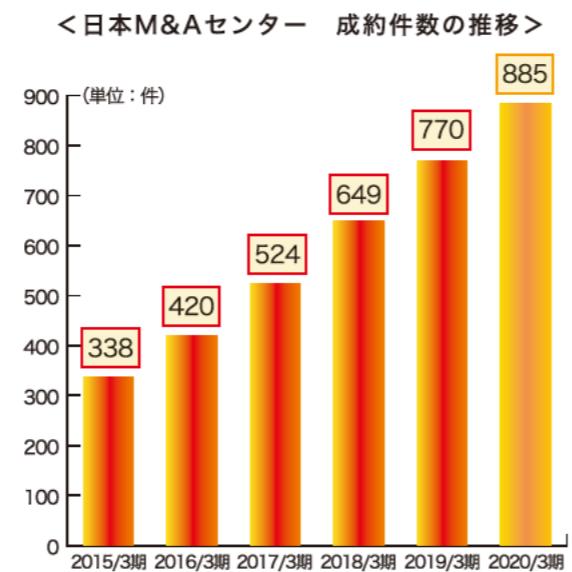
3. 30周年

当社は今期30期を迎えます。「Exceed30」というスローガンのもと、30年間支えてくださった皆様方に感謝を捧げ、さらに40年、50年、その先に向けて大きくビジョンを展開していく所存です。

今後も、皆様方と共に、企業の存続と発展のために尽力してまいりますので、よろしくお願い申し上げます。



代表取締役社長
三宅 卓



登録者数4万5千者超、成約数370件を突破！

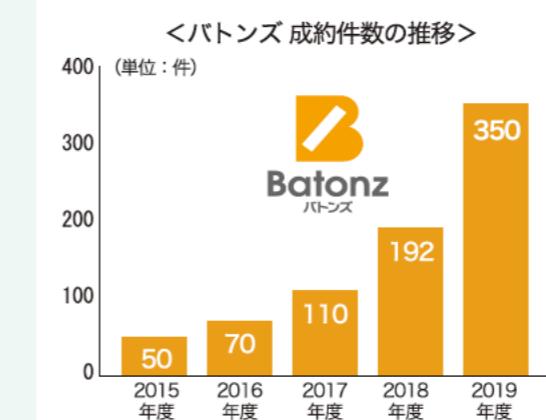
話題のM&A総合支援プラットフォームとは？

最近メディアでも取り上げられる機会が増えたオンラインM&Aサービス。昨年末には中小企業庁が民間のプラットフォーマーとの連携を検討すると発表し、話題になっています。日本M&Aセンターグループ・株式会社バトンズの大山が、同社の提供するM&A総合支援プラットフォーム『Batonz』（以下、バトンズ）の特徴をお伝えします。^{*}2019年12月20日経済産業省策定「第三者承継支援総合パッケージ」

M&A総合支援プラットフォームは、インターネットを活用することで、小規模企業や個人にもM&Aの門戸を開いた新しいM&Aサービスです。

『バトンズ』はM&Aを誰でも気軽に、トラブルなく安全で、しかもどこよりも安く実現できるようにしたということで大きな注目を集めています。

バトンズの他にない最大の特徴は、単に売り買いのマッチングだけでなく、M&Aの進捗に応じて全国2,000近く専門家ネットワークからサポートを自在に選ぶことができるという三方向マッチングを実現したこと。これによりネットサービスでありながら、全国どこでも信頼性の高い情報を得られ、素人でも安心してM&Aが進められることが可能となったばかりか、プロセスのIT化によってアドバイザリーコストも大きく引き下げることに成功しました。



成約率の高さや安全性が評判を呼び、バトンズの利用者は2年間で実際に10倍の4万5,000人以上に増加。すでに大手M&A仲介会社に匹敵する370件（2020年6月）の案件が成約しています。

さらにバトンズでは、4月からパートナープログラムという専門家の育成とビジネス機会の提供を目的とする新たなサービスを開始し、専門家の育成にも積極的に取り組んでいます。

アフターコロナの今、あらゆる産業でオンライン化が大きく進んでいます。バトンズはITと全国の専門家の力で、1社でも多くの中小企業を救い、その存続と発展の可能性を提供していきます。



株式会社バトンズ
代表取締役 兼 CEO
大山 敬義

Pick UP 「THE OWNER」で経営者向けに多彩なコンテンツを発信中！

「THE OWNER」は、当社と株式会社ZUUの合弁会社である株式会社ZUUM-Aが運用するウェブメディアです。日本の経営者をメインターゲットに2019年8月から提供を開始しました。個人における「創業」から、何百年続く企業の「イグジット」まで、企業のライフスパンを始めから終わりまで捉え、経営者のライフスパンと企業ステージの課題に合わせ「経営」「事業承継」「業界情報」「資産管理」「ライフ」「セミナー・イベント」の各カテゴリで、情報を配信しています。

最近では、YouTubeチャンネルの開設も行いました。当社社員による業界別のM&A動向や、コロナウイルスによる経営への影響についての解説動画等をご視聴いただけます！



▲「THE OWNER」YouTubeチャンネル掲載動画の一部

新コンテンツを順次公開中！
<https://the-owner.jp/>
ぜひご覧ください！



▲「THE OWNER」トップページ

~当社J-Adviserでの上場支援第1号 株式会社エージェント様~

新型コロナウイルス感染拡大の影響で、非常に厳しい経済環境の中、2020年4月28日にTOKYO PRO Marketに上場を果たした株式会社エージェントの四宮代表にお話を伺いました。



2020年 上場通知書贈呈式および打鐘式にて
株式会社エージェント（前列）と日本M&Aセンター（後列）の記念写真
(前列中央) 株式会社エージェント 代表取締役 四宮浩二様（職称は当時）

ヒトづくりが創業の原点

—このたびはTOKYO PRO Market（以下、TPM）上場おめでとうございます。まず、エージェントを創業されたきっかけを教えてください。

四宮 アメリカで9.11のテロが発生した年（2001年）、私は学生団体の代表を務めていました。テロが起きた根本的な原因は「教育」にあるのではと考え、「教育の需要が高い国に対して、教育を供給する」をスローガンに活動し、カンボジアへ小学校の寄贈もしました。そうした活動の中で①慈善活動だけでは本当の課題解決は出来ない②課題解決のためには1人では限界があり、一緒に取り組む

「仲間」がいればより大きな問題を解決できる、この2点を痛感しました。そこから「人づくり」を事業としてやろうと思ったのがきっかけですね。

会社設立後順調に事業が成長

—会社の設立が2004年、若い人たちのネットワークをもっている四宮代表は「歩く求人広告塔」と呼ばれていたみたいですね。

四宮 学生団体などのイベント活動で多くの人とつながっていましたので“紹介してほしい”というリクエストがとても多かったです。そこで紹介する側・される側双方に喜んでもらえる人材サービスやマッチングを事業の柱に据えることが出来ました。多くの若い人材が成果を出してくれたので取引先から評判になり、設立3年目で売上は4億円近くまでいきました。

大きな試練「リーマンショック」を経て

—順調なスタートを切ったエージェントでしたが、設立4年目に「リーマンショック」という大きな波が来ました。そのときの御社の状況はいかがでしたか。

四宮 それはもう大変でした。当時社員は40名いたのですが、一気に仕事がなくなったので39名が退職、借入も2億円くらいまで膨らみました。“借金を返しながら、潰れないように頑張る”しかない状態が続いて精神的にも大変でしたね。ITとか生産性向上とか、“一発逆転”を狙っていろんな取り組みもしましたが、ある日知り合いの経営者から「君は人材屋なんだから、それに集中しなさい」というアドバイスを受け、我に返りました。初心にかえって、「人材にもっと集中して人の役に立つ」「もっと掘り下げて、他社が真似できないレベルまで磨き上げ、積み上げる」という考えにシフトしました。本業に集中することで再び信頼も増え、お客様も多くなっていったと思います。

会社を磨き上げ、上場を狙える体制に

—今のビジネスで特に力を入れてきたことを教えてください。

四宮 1つは、会社の根幹にある「ビジョンや理念を可視化」し、社員に共有して、ビジョンに合った人材を採用するようにしたことです。ビジョンを軸に社内ルールを整え、評価してあげるという当たり前のことを徹底してやりました。もう1つは、アルバイトや派遣社員を軸にした事業モデルから社員型のモデルにシフトしたことです。どうしても、

企業概要

株式会社エージェント
(TOKYO PRO Market上場)
証券コード：7098

本社所在地：東京都渋谷区
事業内容：総合人材サービス事業
設立：2004年4月16日



エージェント本社にて、上場通知書の贈呈式と上場記念の打鐘式を執り行いました。



当社からは「上場後、さらに大きく羽ばたいてもらいたい」という意味を込めて、イーグルのオブジェを贈呈。

—TPMはパブリック性や社会的信用に関しては一般市場と変わらないものがあって、なおかつ、株は大半を保有したまま上場できるので業績至上主義にならずにすみ、自分たちの志に忠実に経営ができますよね。

上場準備中に

—J-Adviser契約の締結から2年弱での上場となりました。振り返って上場準備のなかで大変だったことはなんでしょうか。

四宮 監査法人やJ-AdviserからOKをもらえる社内体制を作っていくうえで、いろんな気づきがありました。規定で定めていることが現実と即していないというか、やっていくつもりでも実はできていなかったことが多々ありましたね。それを1つ1つ正していくところは苦労しました。ただ、「上場に向けて頑張ろう！」という共通認識があれば、苦しいときでも皆の足並みは揃います。社内体制の整備をとおして、会社としての企業力向上に繋がった点は非常に良かったなと感じています。

上場直後に

—上場が決まったときのお気持ちや、役員・従業員、取引先など関係者の反応はいかがでしたか。

四宮 東証のホームページで自社の名前が出た瞬間は感慨深かったです。創業以来初めて日経新聞にも社名が載り、みんな喜んでくれましたね。個人的なことですが、会社借入の個人保証が解消されたことも、とても嬉しかったです。

TOKYO PRO Marketの上場メリットや上手な使い方

—これから上場を検討しようとしているオーナー経営者に、TPM上場メリットや上手な使い方などアドバイスをお願いします！

四宮 「一般市場（例えばマザーズ）への上場を目指している企業」にとって、準備期間はおよそ7、8年と言われていますが、超人でない限り息が続くのは3年くらいかなと思っています。TPMは2~3年で上場できるので、LiteなExitと言いますか、ちょっとした達成感を味わうことと社員の士気向上に繋がりますし、次の一般市場上場という大目標が狙えるちょうどよいマイルストーンなのでないでしょうか。

また、「オーナーシップを維持したい企業」にとっても株主構成を変えることなく、パブリックカンパニーとしての立ち位置を築けるのはいいとこ取りの仕組みと言えます。

会社の信用力をあげつつ経営の自由度が高い環境を維持できるので、代々続く老舗会社にとっても取り組む価値は高いと感じます。これからの時代は「人材」「海外」「M&A」が経営において重要なテーマとなりますが、採用や取引において東証上場、JPXのブランド力は思っているよりもはるかに大きく、声がけしてくれるメンバーや経営の景色が随分変わってきました。

最後に

—TPM上場後の抱負をひとこと、お願いします！

四宮 このTPMという上場制度は日本国内の中堅・中小企業にとてもフィットした柔軟な制度でプランディングには最適の経営ツールと感じています。当社も自身のTPM上場の経験を活かしながら、TPM上場を目指す企業のサポートをし、日本の中堅・中小企業がコロナに負けず元気に永く続くよう応援していきたいと思います。

日本M&Aセンター TPM事業部長からのコメント



日本M&Aセンター
上席執行役員
TPM事業部長 雨森良治

伸び盛りで更に成長に加速をつけたいベンチャー企業から、代々受け継がれ更に永く存続させたい老舗企業に至るまで人材採用、組織強化、与信向上、事業承継、海外進出といった面で効果を発揮するTOKYO PRO Market上場は「選ばれる」企業になれる魅力ある戦略ツールと捉えています。弊社はJ-Adviserとして専担者10名体制でしっかりと貴社の成長をサポートさせていただきますので、ご関心のある方はぜひお気軽にお問合せください。

2022年度中に、J-Adviser契約数 累計100件を目指します！

サービス開始から7ヶ月で23件のJ-Adviser契約を締結。
<ご参考> TPM：2009年開設。現時点での上場企業数は37社（2020年5月31日時点）。

「MSCI World Index」構成銘柄に採用されました

先進23カ国の大型株・中型株を対象とした株価指数です

当社は、米国MSCI社が算出する「MSCI World Index」の構成銘柄に、日本のM&A支援専業会社として初めて採用されました。

「MSCI World Index」は、先進国23カ国の大型株・中型株を対象とした株価指数であり、世界中の機関投資家などに広く利用されています。今回、当社が構成銘柄に採用されたのは、「MSCI World Index」のうち「MSCI Japan Index」という指数です。「MSCI Japan Index」は、日本の大型株・中型株に特化した指数で、2020年5月現在321銘柄が採用されています。四半期ごとに構成銘柄の定期レビューが行われており、今回当社が新規採用されました。

当社は今後多くの皆さまのご期待に沿うべく、企業価値の向上に努めてまいります。

なお、当社は2014年に「JPX 日経インデックス 400」の構成銘柄に採用されています。

2019年度第4四半期の成約案件について

年度累計成約数が過去最多を更新

2019年度第4四半期は、73組142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885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。

<2019年度 第4四半期（1～3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	金属部品卸売	関西	金属部品卸売	関東
2	労働者派遣	関西	労働者派遣	関東
3	トラック運送	中国・四国	トラック運送	九州・沖縄
4	電子部品製造	関東	電子部品製造	関東
5	病院	北海道・東北	病院	北海道・東北
6	包装資材卸売	関東	包装資材卸売	関東
7	印刷業	関東	印刷業	関東
8	クリニック	関西	クリニック	関西
9	受託開発ソフトウェア	東海・北陸	受託開発ソフトウェア	関東
10	土木工事	関西	その他工事	中国・四国
11	不動産関連	北海道・東北	不動産開発・売買	関東
12	飲食店	関東	飲食店	関東
13	介護・福祉	関東	労働者派遣	関東
14	Webマーケティング	関東	倉庫業	関東
15	労働者派遣	関西	労働者派遣	関西
16	飲食店	関西	飲食店	関西
17	法人向けサービス	中国・四国	トラック運送	北海道・東北
18	金属部品製造	関東	金属部品加工	関西
19	金型製造	関東	印刷業	関東
20	プラント関連	関東	管工事	関東
21	医薬品関連	関東	食品製造	関西
22	調剤薬局・ドラッグストア	北海道・東北	調剤薬局・ドラッグストア	関東
23	教育	九州・沖縄	教育	関東
24	調剤薬局・ドラッグストア	中国・四国	調剤薬局・ドラッグストア	関西
25	病院	北海道・東北	病院	関東
26	建築材料卸売	九州・沖縄	建築材料卸売	九州・沖縄
27	プラント関連	関西	土木工事	関東
28	トラック運送	関西	トラック運送	東海・北陸
29	セールスプロモーション	関東	日用雑貨製造・卸売	甲信越
30	印刷業	東海・北陸	印刷業	東海・北陸
31	土木工事	中国・四国	不動産管理・仲介	中国・四国
32	日用雑貨卸売	東海・北陸	家具・什器インテリア卸	東海・北陸
33	建機等レンタルリース	東海・北陸	建機等レンタルリース	関東
34	土木工事	甲信越	土木工事	北海道・東北
35	教育	九州・沖縄	教育	九州・沖縄
36	建築工事	関東	不動産開発・売買	関東
37	日用雑貨製造	関東	金属部品加工	関東
38	食品卸売	東海・北陸	食品卸売	関東
39	飲食店	関東	食品小売	関西
40	調剤薬局・ドラッグストア	東海・北陸	調剤薬局・ドラッグストア	関東
41	受託開発ソフトウェア	関東	受託開発ソフトウェア	関西
42	調剤薬局・ドラッグストア	中国・四国	調剤薬局・ドラッグストア	関西
43	日用雑貨卸売	関東	化学品製造	北海道・東北
44	製缶板金	九州・沖縄	セールスプロモーション	九州・沖縄
45	調剤薬局・ドラッグストア	九州・沖縄	調剤薬局・ドラッグストア	九州・沖縄
46	外装工事	関東	建築工事	東海・北陸
47	電気通信工事	関西	電気通信工事	関西
48	トラック運送	東海・北陸	トラック運送	関東
49	倉庫業	関西	倉庫業	関西
50	化粧品企画・製造	関東	化粧品企画・製造	関東
51	病院	東海・北陸	病院	関東
52	建築工事	中国・四国	建築工事	九州・沖縄
53	リサイクル	東海・北陸	その他小売	関西
54	内装工事	甲信越	内装工事	甲信越
55	自動車小売	関東	自動車小売	東海・北陸
56	建設関連サービス	甲信越	建設関連サービス	関東
57	プラント関連	東海・北陸	管工事	関東
58	農業関連品製造・販売	九州・沖縄	その他卸売	九州・沖縄
59	管工事	北海道・東北	管工事	北海道・東北
60	理美容	関西	理美容	関西
61	樹脂部品加工	関西	樹脂部品加工	関西
62	自社ソフトウェア開発	東海・北陸	受託開発ソフトウェア	甲信越
63	日用雑貨製造・卸売	関西	日用雑貨製造・卸売	関西
64	土木工事	北海道・東北	土木工事	関東
65	土木工事	北海道・東北	土木工事	北海道・東北
66	電子部品製造	関東	電子部品製造	関西
67	印刷業	関東	印刷業	関東
68	日用雑貨製造	中国・四国	家具・什器インテリア卸	関西
69	電気通信工事	東海・北陸	電気通信工事	東海・北陸
70	土木工事	甲信越	土木工事	甲信越
71	調剤薬局・ドラッグストア	関東	調剤薬局・ドラッグストア	北海道・東北
72	不動産管理・仲介	北海道・東北	不動産管理・仲介	北海道・東北
73	建設設計	関東	建設設計	関東

<編集後記>

新型コロナウイルスにより罹患された皆さま、そのご家族の皆さまには、1日も早いご回復を願い心よりお見舞い申し上げます。そして感染拡大防止にご尽力なさっている医療従事者、関係者の皆さまには深謝申し上げます。コロナ禍をきっかけに事業承継をより真剣にご検討される経営者様、サプライチェーンの強化や地域分散の戦略実現の手段としてM&Aをご検討される経営者様を含め、様々な悩みを持たれる経営者の皆様から多様なニーズを頂いております。提携先の皆様とともに、1社でも多くの企業を救えるよう、グループ社員一同邁進してまいります。（た）

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：多賀 菜摘