

Vol
63

2021.3

M&A

日本M&Aセンター

日本M&Aセンター M&A Vol.63 2021.3.12

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/齊藤 宗徳

TEL:03-5220-5454 (代) FAX:03-5220-5455

M&A

2020年の振り返りと2021年の展望 創業30周年を迎えるにあたって

当社 代表取締役社長 三宅卓 登壇 **生配信セミナー実施中**
中堅・中小企業がM&Aで海外進出する時代へ
企業評価システム「V COMPASS」無料キャンペーン継続中

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



環境に配慮し、用紙を
FSC®認証紙に変更いたしました。

< 編集後記 >

2021年4月に日本M&Aセンターは、おかげさまで創業30周年を迎えます。ここまで、さまざまな困難を乗り越えられたのは、支えていただいた皆様のおかげです。この30年間、当社は経営理念でもある「企業の存続と発展」のために全力を尽くしてまいりました。現在、コロナ禍で廃業を選択される企業が増加している中、1社でも多くの企業を廃業から救い、皆様と一体になって地方創生に取り組み、日本経済の発展に貢献できればと思います。(編集人)

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：齊藤 宗徳

2020年の振り返りと2021年の展望 創業30周年を迎えるにあたって

過去の30年を超え、未来を築く“Exceed30”

2020年はコロナ禍でのイノベーションの年

2020年、コロナ禍で皆さま方にとりまして非常に厳しい年だったと思います。日本M&Aセンターにとっても厳しい年でした！M&Aは「対面」でやる仕事。4月は、絶望感を感じざるを得ませんでした。しかし、「今こそ困っている企業を救いたい」という思いから、コロナに負けないイノベーションに着手しました。全国にサテライトオフィスを21カ所開設し、県をまたぐ移動を極力なくしました。また、デジタルを使ったハイブリッド面談、Webセミナーを徹底しました。滋賀銀行と11月に行ったWebライブ中継カンファレンスでは約9,000名の参加をいただきました。Webセミナーの良いところは、リアルではお越しになれなかった地域の経営者や多忙の経営者にもご参加いただけることです。お陰様で、イノベーションが功を奏して、売上、利益、受託件数、全ての面で創業以来最高を達成することができました！

今こそ事業承継を考えるとき

今、中小企業経営者は2つの事で悩んでいます。

①事業承継の前倒し

今まで先送りしてきた「事業承継」、コロナの影響を受けた経営者は前倒しを検討

②先行き不安で決断の時

黒字転換のめどが立たない！廃業か、借り入れて継続かの決断を迫られている

今こそ、我々は企業の存続の為に行動を起こさなければなりません！

“Exceed30” 創業30周年を迎えます

当社は、4月で30周年を迎えます！

“Exceed30”というキャンペーンを展開し、今まで以上の成長を目指します！

先日発表をしたホールディング化もその一つです。企業評価やPMIなどの子会社に独立性を持たせ、より良いM&Aを実現します。

30周年、皆さま方のご協力の下、名実ともに世界一のM&A総合企業になり、企業の存続と発展、地方創生と地方の活性化に取り組んでまいります。

ますますのご支援をお願い申し上げます！



2021年3月吉日
株式会社日本M&Aセンター
代表取締役社長
三宅 卓

当社 代表取締役社長 三宅 卓 登壇 1月～3月毎週生配信セミナーを実施中

コロナ禍の全国の経営者へ情報発信 — パートナー戦略で危機に強い会社になろう！ —

オンライン配信

“コロナ時代”を 生き抜く 経営戦略セミナー

講師
株式会社日本M&Aセンター
代表取締役社長
三宅 卓

まだ間に合います！
★今後の開催日程★

3/18(木) 18:00 - 19:00	3/25(木) 18:00 - 19:00
--------------------------	--------------------------

※経営戦略解説後に質疑応答の時間を設けています。

▼セミナーのお申し込みはこちら

セミナーは合計10回実施する予定で、2月末時点で約 **1,000名以上** の方々にお申し込みいただいております。

当社社長三宅が、コロナ禍での経営戦略について解説。セミナー参加者の質問にリアルタイムで回答いたします。3月18日(木)と3月25日(木)は実際に会社を譲渡されたオーナーによるM&A体験談もごございますのでぜひご参加ください。



2020年11月滋賀銀行共催 Webライブ中継カンファレンスを開催

当社開催セミナーとして過去最多約9,000名のご参加申込み

SDGs 事業承継・M&A カンファレンス 2020

当社専門家25名も講師として登壇し、21のテーマを解説。

▲TOKYO PRO Market

▲M&A マッチング

▲写真の説明
中央から右：滋賀銀行、中央から左：日本M&Aセンター

滋賀銀行との共催で1日イベントを開催し、当社開催セミナーで過去最多の約 **9,000名** のお申込みをいただきました。1月下旬のテレビ東京「ワールドビジネスサテライト」にて紹介されるなど、中堅・中小企業のM&Aへの注目関心が高まっております。

当社は、黒字廃業を選択される中小企業を1社でも減らすため、さらなる企業成長を目指す会社の支援をするために、今後ますます地方銀行・信用金庫・会計事務所の皆様との提携の強化を図り、地方創生、地域経済の活性化に寄与していきたいと考えています。

地方銀行・信用金庫・会計事務所の方々で当社とセミナーや勉強会等を実施されたい方は、お近くの担当者にご連絡ください。

【業界初】中小企業向け ASEAN M&A 書籍発刊 中堅・中小企業がM&Aで海外進出する時代へ

ASEAN 4 拠点で現地ネットワークを構築。圧倒的情報量でM&Aを支援

■ASEAN 企業も日本と同じく後継者不在 中堅・中小企業こそ ASEAN に進出すべき

日本国内市場は縮小の一途をたどる状況にあり、日本の経営者は海外市場に目を向けていかなくてはならない時代です。中堅・中小企業が海外M&Aを行うのはハードルが高いと思われがちですが、M&Aを活用することで海外進出にかかる時間を短縮することができますし、地理的に近く、親日派の多い ASEAN 諸国は進出しやすいといわれ、当社でも多くのM&Aを支援しています。実は ASEAN 諸国でも、日本と同様に後継者不在問題は深刻です。日本企業とシンガポールをはじめとした ASEAN 諸国とのM&Aは増加傾向にあり、コロナ禍でも成約しています。

■現地会計事務所や仲介会社と提携

圧倒的情報量で海外M&Aを支援します

日本M&Aセンターは、2016年にシンガポールにオフィスを開設し、その後、インドネシア・ベトナム・マレーシアの4拠点を開設し、中堅・中小企業の ASEAN M&Aを支援しています。

ASEAN 全域につながる M&A 情報網を築き上げており、ASEAN ローカル会計事務所や仲介会社と提携し、現地でM&Aを希望する企業の情報を共有。現地企業の譲渡希望案件を多数抱え、圧倒的な量の情報を保有しています。

中堅・中小企業のM&A総合支援企業として約 30 年間培ってきたM&Aノウハウにより、日本企業と ASEAN の企業のM&Aにおいても、最適なマッチングを提供しています。



▲日本M&Aセンター 海外事業部の拠点一覧

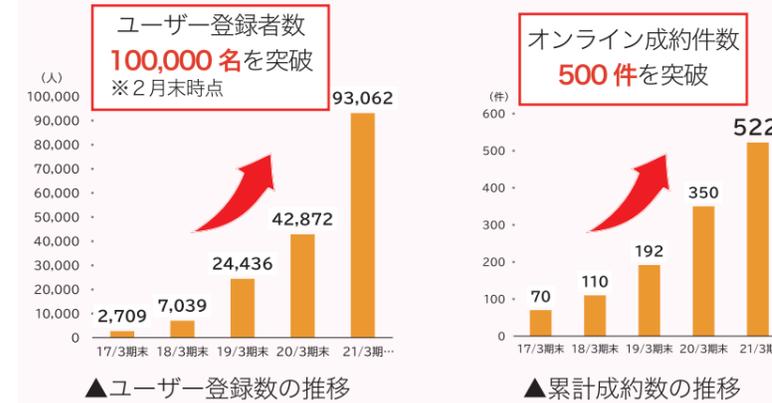
オンライン M&A マッチングサイト ユーザー登録数 10 万人、成約件数 500 件超え

コロナ禍で個人M&A、中小企業M&Aへの関心の増加

オンラインM&Aマッチングサイト「Batonz」のユーザー登録者数が10万人、成約件数は500件を超えました。中堅・中小企業のM&Aや個人M&A需要の増加などにより、今後もさらなる需要の増加が見込まれています。

当社グループ会社ハトンス（本社：東京都千代田区 / 代表取締役社長：大山敬義）は、会社 / 事業のあとつぎを探すためのM&A総合プラットフォーム「Batonz」の運営等を行っており、主に全企業の85%を占める年商1億円未満の小規模事業のM&Aニーズに対応しております。

▶お問い合わせ先：03-5218-5088



▲テレビ東京モーニングサテライト朝活タイム「ふちこの突撃マーケット」【広がる個人M&A】※2020年12月23日放送
ハトンスのオンラインM&Aで成約した案件が紹介。M&Aの関心が増加しています。

経営者向けメディア『THE OWNER』 登録会員数 1 万人、月間 200 万 PV 突破

業界インフルエンサーによるオンラインセミナー申込受付中!!

当社と株式会社 ZUU（本社：東京都目黒区 / 代表：富田 和成）が運営するオーナー経営者のための経営課題解決型メディア「THE OWNER」は、登録会員数が1万人、月間PV数が200万PVを突破しました。

「THE OWNER」は、M&Aに限らず経営者の悩みや課題に寄り添う記事やオンラインセミナー、動画などのコンテンツを多数お届けしています。



▲左：経営者向けメディア「THE OWNER」 / 右：THE OWNER サイトの QR コード

2020年5月より各業界インフルエンサーによる経営者向けオンラインセミナーを60回超実施しており、累計で約5,000名の方々にお申込みいただいております。ご興味のある方はぜひご参加ください。

【新刊】ASEAN M&A時代の幕開け — 中堅・中小企業の成長戦略を描く —



【目次】

- 第1章 海外M&Aを考える
- 第2章 日本企業の海外M&Aの歴史と現状
- 第3章 チャンスはASEANに満ちている
- 第4章 ASEAN進出へ向け、押さえるべき各国事情
- 第5章 海外M&Aのプロセス
- 第6章 日本M&Aセンターの海外M&A支援体制

著者：日本M&Aセンター 海外事業部 編著
発行：日経BP 日本経済新聞出版本部
発売：日経BP マーケティング
定価：本体 1,500円 (+税)

▼ホームページへのリンク



■M&Aによる海外進出に関する情報・お問い合わせ先はこちら

海外進出、海外M&Aにご興味のある方は右のQRコードより海外M&A支援サイトをご覧ください。また、お気軽にお問い合わせください。

人材紹介会社との連携強化 『マイナビ』、『パーソルキャリア』と業務提携締結

中堅・中小企業の人材に関する課題解消に向けて

中堅・中小企業の人材不足問題の解決のために、人材紹介を通じた幅広い実績を持つ大手人材紹介会社株式会社マイナビ及びパーソルキャリア株式会社の2社と業務提携を締結しました。

少子高齢化による労働力不足が叫ばれて久しい昨今、中堅・中小企業の後継者不足をはじめとした人材に関する問題が表面化しています。当社は、大手人材紹介会社との提携によって、中堅・中小企業の人材に関する課題解決を支援してまいります。

◆株式会社マイナビとの提携内容

当社は、株式会社マイナビが運営する人材紹介事業『マイナビ AGENT』との間で、M&A業務に関する協定書を締結いたしました。

「マイナビ AGENT」は、コーポレート領域からメディカル領域まで人材紹介に関する幅広い実績を有する人材紹介事業です。企業の経営課題を網羅している『マイナビ AGENT』との連携により、中堅・中小企業で「経営者の承継問題」が深刻な経営課題となっている企業に対し、当社がM&Aによる事業承継の課題解決に向けた提案をさせていただきます。



▲左 / 株式会社マイナビ
取締役 常務執行役員 山本智美 様
右 / 株式会社日本M&Aセンター
代表取締役社長 三宅卓

◆パーソルキャリア株式会社との提携内容

当社は、総合人材サービス、パーソルグループのパーソルキャリア株式会社とアライアンスを締結し、2021年1月より本格的に、パーソルキャリアのエグゼクティブ人材専門採用支援サービス「EXECUTIVE AGENT（エグゼクティブエージェント）」と経営支援サービス「i-common（アイコモン）」を中心とした支援を開始いたしました。

当社の取引先企業に対し、パーソルキャリアは、人材課題のヒアリングから人材の選定・推薦、面接調節までを一貫して担い、取引先企業の成長と変革を担う「コア人材」の採用を支援します。

TBS ラジオ番組紹介 「日本 M&A センター presents Meet Up」

“出会い (Meet Up)” のすばらしさをお伝えする番組を提供

当社は、2021年1月よりTBSラジオの番組「日本 M&A センター presents Meet Up」を提供しています。私たちの生活をより豊かにする商品やサービスを世に生み出してきた起業家（アントレプレナー）の“出会い (Meet Up)” にスポットライトを当てた番組で、毎週起業家の豪華ゲストにご出演いただいています。

誰もが知る企業や日常的に使うようになったサービスを生み出し、社会を変えようと高い志をもって、誰もが「無理だ」ということに挑戦してきた起業家の皆様に、インタビュー形式でそれぞれの“出会い (Meet Up)”をお聞きます。日々の仕事や生活の中で悩んでいることへのヒントや、自分もはじめての一步を踏み出してみよう、という勇気や元気がもらえる番組です。

当社は今年創業30周年を迎えます。当社が創業以来手掛けている“M&A”は、まさに“企業と企業の出会い”です。本番組を通じて“出会い (Meet Up)”のすばらしさをお伝えしていきます。



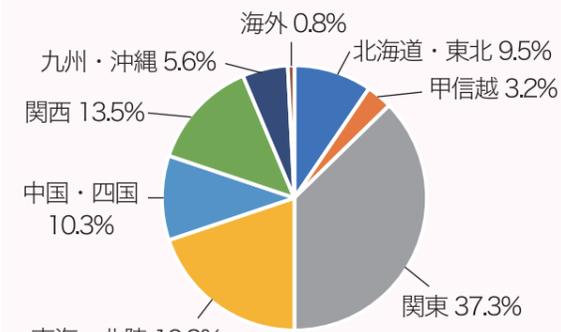
放映時間：毎週日曜日 8:30 - 9:00
放映チャンネル：TBS「TBSラジオ」
パーソナリティ：ライフネット生命保険 共同創業者
岩瀬 大輔さん
アナウンサー 笹川 友里さん
ゲスト（過去）：DeNA 会長 南場 智子さん
オイシックス社長 高島 宏平さんなど
※番組は、放送後1週間はradikoのタイムフリー、そして
ゲストトークのアーカイブは、ラジオクラウドやポッド
キャストでいつでも聞くことができます。

2021年3月期第3四半期実績 広域・異業種マッチングを実現

126組 246件のM&Aを成約支援いたしました

2021年3月期第3四半期は、**126組 246件のM&Aを仲介**することができました。コロナ禍においてもより多くの中堅・中小企業の方々の悩みをM&Aで解決できるよう社員一同邁進してまいります。現在、当社は日本・ASEANで事業展開しており、すべての案件で当社の440名超のコンサルタントが「組み合わせの妙」を考え、シナジー効果の最大化を追求しています。

2021年3月期第3四半期も全国各地で様々なマッチングを支援することができました。特に同一地域と異業種、異なる地域と同業種の組み合わせで多くの企業が成約しています。



	同業種	異業種	小計
同一地域	23.0%	30.2%	53.2%
異なる地域	25.4%	21.4%	46.8%
小計	48.4%	51.6%	100.0%

▲地域：都道府県単位
業種：同社オリジナル業種分類を使用
(262業種)
2021年3月期第3四半期成約

▲2021年3月期第3四半期成約：譲渡企業のエリア

企業評価総合研究所 企業評価システム 『V COMPASS』ご好評につき無料期間延長

過去のM&Aから、事業内容・地域・財務指標等に基づいて企業価値を試算

当社グループ 企業評価総合研究所（本社：東京都中央区 / 代表：米澤 恭子）は、経営者様自らがオンラインで企業の価値試算ができる企業評価システム「V COMPASS」を無料でご利用いただけるキャンペーンを好評につき継続しております。

過去の膨大なデータにより初めて「取引事例法」を実現

企業評価システム「V COMPASS」では、「取引事例法」という手法を用いています。「取引事例法」とは、過去のM&Aから、事業内容・地域・財務指標などが似ている会社の売買事例を選定し、その売買実績に基づいて価値試算を行う企業評価システムです。

「取引事例法」は、不動産や自動車の売買では一般的に実施されていますが、M&A業界では実施されていませんでした。しかし、日本で最大規模のM&A成約件数を誇る当社の年間3,500件超、累計11,000件の企業評価実績により「取引事例法」の実現を可能にしました。



▲株式会社企業評価総合研究所
代表取締役社長 米澤 恭子

▼経営者様向け「V COMPASS」

簡単に入力できる設計
となっておりますので
この機会にぜひご活用
ください。



▼会計事務所様向け「V COMPASS」

経営者様向けよりも入力項目が多くなって
おり、より精緻な企業評価の試算・シミュ
レーションを行うことが可能な設計となっ
ています。
ぜひ、この機会に顧問先様の企業価値試算
にご活用ください。

