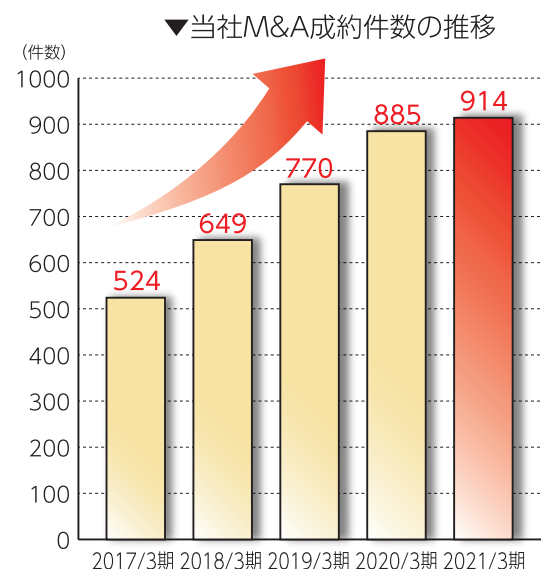


2021年3月期は成約件数が過去最多を更新 譲渡案件新規受託件数も過去最多に

2021年3月期は、**467組914件**のM&Aを仲介することができました。また、譲渡案件新規受託件数は通期で**1,131件**（昨対比+15.5%）となりました。

コロナ禍において多くの企業様が先行き等の不安を感じ、他社と手を組む戦略をとる企業様が増えており、ますますM&Aの重要性が高まっております。

当社はそのような企業様を1社でもご支援すべく、今後も「企業の存続と発展」のために社員一同邁進してまいります。



30周年限定オリジナルグッズを制作しています



▲30周年オリジナル
ポスター



▲30周年オリジナル
ブロックメモ

当社は、30周年を記念して提携先の皆様とコラボレーションし、オリジナルグッズを作成しております。

当社の提携先である大和証券とのコラボレーションが実現し、ポスターやメモを制作いたしました。

コラボレーショングッズ制作に関しては、ぜひ日本M&Aセンター担当者までお問合せください。

< 編集後記 >

11月5日に30周年記念イベント「M&A Conference 2021」を開催いたします。現在、30周年のイベントに向けて、様々な企画を準備しております。ぜひ皆様とともにこのイベントを盛り上げていければと思います。今後とも何卒よろしくお願ひ申し上げます。(大谷)

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：熊谷 あゆみ
編集：小長谷 匡弘 上田 響 大谷 光輝 安河 弘雄

環境に配慮し、用紙を
FSC®認証紙に変更いたしました。



創業30周年を迎えて

[エムアンドエー]

M&A Vol.64

2021年11月5日
『M&A Conference 2021』開催決定

地方銀行PRサイト『BANKERS』

日本M&A協会
全国の地方紙の広告にて理事会員をご紹介

『TOKYO PRO Market』

特別インタビュー

M&A総合支援プラットフォーム
『バトonz』成功事例

30 年間の成長、全ての皆様方に感謝をささげます！ そして、これからの当社の飛躍をぜひ応援してください！

4月25日に創業30周年

1991年4月25日の設立以来、30年にわたり中堅・中小企業のM&Aを使命感を持って支援してまいりました。その結果、社員は800人以上、成約案件は累計6,500社超の実績を積み重ねてきました。

ここまで成長できたのも我々を支えてくださった、会計事務所、地域金融機関、大手証券会社やメガバンク、そして何より株主の方々のご協力、ご支援の賜物と感謝しております。本当にありがとうございました！

M&Aの重要性は幾何級数的に激増

① 2025年には、245万社の社長が65歳以上となり127万社が後継者不在です。我々は力を合わせて127万社をM&Aで救わなければなりません。

② 地方経済の衰退を食い止めるために、地方の優良企業のTOKYO PRO Marketへの上場を支援することでスター企業化を目指し、中堅企業の成長戦略を活性化しなければなりません。



▲代表取締役社長 三宅卓

③ 高齢化と人口減少が急激に進む日本は、急成長しているASEAN市場に活路を求めなければならず、今後ASEAN企業とのM&Aは必須になってきます。

④ 企業数が激減する中、イノベーションを起こしてくれるベンチャーの育成は必須です。

これらを実現するためには、「M&A仲介」だけではなく、戦略策定から最適な企業評価、そしてPMI（買収後の経営統合）、譲渡企業オーナーの第二の人生設計、ファンドによる支援まで総合的なM&A支援を行い、全てのM&Aを素晴らしいものにしていく必要があります。

10月にホールディングカンパニー化

30周年の今年、会社をホールディングス化します。それは、より専門性を高め、またより幅広い業務に対応するためです。我々は、30周年の今年を「第二創業元年」と位置付けて、「全てのM&Aを最高のものに」するためのM&A総合企業として大きく飛躍してまいる覚悟です。

日本を経済的活力のある国として維持していくためには、「M&Aによる企業の存続」、そして「M&Aを活用した企業の成長、発展」が必須です。幸い、当社の次世代リーダーたちは素晴らしいメンバーが揃っています。若手社員は、極めて優秀で活力のある社員がどんどん入社してくれています。

皆様方のご期待にお応えできるExceedをお約束いたします。

日本M&Aセンター 代表取締役社長 三宅卓

日本国内企業の後継者不在率は65%。^(※1)
2025年までに70歳を超える中小企業経営者の約半数、実に127万人の後継者が決まっております。
産業の危機^(※2)にあるのです。

経済や雇用を支えてきた多くの企業が、昨今の経済不況とは別の原因によって存続の危機に立たされているこの現状、もっと議論されるべきではないでしょうか。

自己紹介が済みました。

私たちは、業界実績ナンバーワンのM&A仲介企業、成約累計6500件^(※3)、年間成約支援数約500件、127万社という数字にはまだ及ばないが、1社でも多くの企業存続を目指し努力を続けています。

そんな業界のリーディングカンパニーとしての自覚があるからこそ、冒険で述べた現状に対して強い使命感を抱いているのです。

2025年までに、時間はそんなに多くありません。これまで以上に経営者の方と直接お話をする機会を増やしたい。そして、M&Aについての知識を正しく深めていただくことで、事業存続を前向きに考えていただきたい。

そんな想いをより強くしなから、30周年という節目の年を迎えています。

小さな会社でも、企業の未来は大きく変わります。大切にしてきた想いの次世代に継り、引き継ぐことができます。

M&Aに、多くの機会と正しい理解を。

日本M&Aセンター
M&Aを通じて、企業の存続と発展に貢献する

30th Anniversary

公式ウェブサイトをご覧ください。無料相談も可能です。 | 日本M&Aセンター | <https://www.nihon-ma.co.jp/>

▲2021年4月26日 日本経済新聞全面広告
多くの反響をいただきました！

30 周年記念イベント 11月5日『M&A Conference 2021』開催 30年間で培ってきたノウハウを余すことなく発信

2021年11月5日（金）に30周年記念イベント「M&A Conference 2021」を開催いたします。イベントでは、M&A・事業承継やM&Aで加速するDX戦略等、過去最大規模となる30セッション講演をはじめとしたさまざまな企画をご用意いたします。これまでの30年間で培ったノウハウを余すことなくお伝えするとともに、日本の未来に対する当社の使命とビジョンをお話いたします。

日 時：2021年11月5日（金）

開催形式：オンライン

申込み方法：詳細が決定次第お知らせいたします

プログラム：【第1部】基調講演、30セッション講演

【第2部】日本M&Aセンターの未来

※その他特別企画も準備中

30th
Exceed
昨日の自分を越えるか。
M&A Conference 2021
11月5日(金)開催

30周年ロゴ：「Exceed（越える）」という言葉と駆け上がるような線のデザインは、30年間を超え飛躍していくイメージを表現

写真で振り返る 日本M&Aセンターの30年



日本M&Aセンター設立記念講演会および披露宴



第1回日本M&Aセンターグループ上海国際会議



第1回全国金融M&A研究会



東証マザーズ上場から1年2ヵ月で東証一部上場を果たす



シンガポール・オフィス開設記念式典



M&A Conference 2019

30周年、ありがとうございます

本年4月25日に創業30周年を迎えることができました。1991年当時、日本事業承継コンサルタント協会の会員の皆様方から「後継者」がない会社ができたという声を聞き、設立させていただきました。翌期から29年間連続黒字、配当、30年間実質無借金経営、そして上場が出来たのも皆様方のご支援の賜物と感謝しております。



▲代表取締役会長 分林保弘

地方銀行の取り組みをクローズアップする Web サイト『BANKERS』地方創生の取り組みを発信

全国の地方銀行と日本 M&A センターがタッグを組みともに地方を守る

当社とZUUが運営するメディアプラットフォーム“THE OWNER”内に、地域金融機関をPRするブランドサイト『BANKERS』を開設しております。『BANKERS』では、地域金融機関をクローズアップし、高い志を持ちM&Aを通じて「地方創生」に取り組む地方銀行の皆様のご活躍をお伝えしています。毎年開催しております全国金融M&A研究会“M&Aバンクオブザイヤー”の各賞受賞行の現場担当者の取り組みや、日本M&Aセンターが行うM&A大学の卒業生として最前線で活躍するOB・OGバンカーのご活躍ぶりなど、インタビューし随時配信いたします。



▲『BANKERS』公式チャンネルのページ

▼『BANKERS』のコンテンツの一部をご紹介します

ブランドチャンネル「BANKERS」発足の意図	「歴史による積み重ね」を武器に事業承継のスムーズ化を目指す	地域の信頼を得て、きめ細やかに事業承継を推進する青森銀行のBANKER	【M&A大学】佐賀銀行 坂下 三花さんにOGインタビュー	【M&A大学】大分銀行 久原 哲也さんにOBインタビュー	チーム連携で経営コンサルティングに関わる伊予銀行のBANKER
国内最大級「SDGs事業承継・M&Aカンファレンス」を通じて持続可能な地域	北海道における後継者不在問題に取り組む、北洋銀行・北海道共創パートナーズ	「主役は営業店」行内のチームワークで事業承継に取り組む栃木銀行のBANKER	“Design Future With You”お客様とともに明るい未来を描く、宮崎銀行のBANKER	「未来創造業」を目指す名古屋銀行のBANKER	【M&A大学】鳥取銀行 永井 圭介さんにOBインタビュー
【M&A大学】長野信用金庫 石坂力男さんにOBインタビュー	【M&A大学】肥後銀行 中国 浩輝さんにOBインタビュー	M&Aの有資格者が600名以上！行内の啓蒙活動に注力する東邦銀行のBANKER	M&Aセンターとの連携が結果を生み出す！着実に経験値を積み重ね	『BANKERS』は右のQRコードよりご覧いただけます。	

日本 M&A 協会 日本全国 15 会場で経営者向けセミナーを開催

47 都道府県の地方新聞で理事会員の事務所をご紹介

2021年3月下旬、全国各地域の地方新聞にて、日本M&A協会理事会員の会計事務所を紹介させていただきました。4月下旬には全国15会場で経営者向けM&Aセミナー（Web配信）を実施し、特別ゲストのコシノジュンコ氏や各地域の理事会員の先生方にご登壇いただき、大好評のうちに終了しました。



▲M&Aセミナーの様子
2021年4月15日（木）福岡会場にて
コシノジュンコ氏と会長分科による対談



▲2021年3月22日（月）北海道新聞 朝刊
全国各地域の新聞で広告掲載いたしました！

『日本 M&A 協会』理事会員の新制度「プラチナ会員・ゴールド会員制度」ができました

プラチナ会員 ゴールド会員

日本M&A協会理事会員の会計事務所を対象とした新制度「プラチナ会員・ゴールド会員制度」が発足しました。本制度により「プラチナ会員・ゴールド会員」に認定された会計事務所には、充実した特典を設けさせていただいており、皆様の更なるご活躍を支援してまいります。2021年度、プラチナ会員として認定された12事務所をご紹介します。

税理士法人エンカレッジ

つばさ税理士法人

かがやきコンサルティング株式会社

税理士法人大樹

税理士法人あさひ会計

BMS アソシエイツ株式会社

浅沼みらい税理士法人

株式会社 GK コンサルティング

税理士法人りんく

税理士法人成迫会計事務所

税理士法人グッド・フェイス・パートナーズ

かなた税理士法人

※掲載順不同



急成長中の株式市場『TOKYO PRO Market』 企業成長・地域活性化・事業承継のツールとして活用できる市場に

TOKYO PRO Market の成り立ちや今後について特別インタビュー

東京証券取引所が運営する株式市場TOKYO PRO Market。IPOの世界に20年以上携わり、創成期からTOKYO PRO Marketに関与、東京証券取引所の上場推進業務を約6年間で担当された東京証券取引所 上場推進部（取材当時）の絹谷秀次氏に、TOKYO PRO Marketの変化や今後の展望などを語っていただきました。



TOKYO PRO Market

写真左から
株式会社東京証券取引所
上場推進部 課長（取材当時） 絹谷 秀次 氏

株式会社日本M&Aセンター
TOKYO PRO Market 事業部
上場推進部 部長 白井 智

昨年は10社が上場。メディア露出も急増

白井：2009年に開設されたプロ向け株式市場TOKYO PRO Market。上場数が増え、かなり盛り上がってきていると思いますが、開設時から振り返ってみていかがですか。

絹谷氏：今日では大手メディアにも取り上げられる機会も増えました。TOKYO PRO Marketの上場企業数は45社とまだまだ少ないですが、ここ数年はかなりポジティブな動きも出てきていて手ごたえを感じるとともにとても嬉しく思っています。

昨年はTOKYO PRO Marketへの上場が10社、その他の市場を含めると合計で約100社が新たに上場を果たしました。全体のうち、1割がTOKYO PRO Marketに上場をしているのが現状です。それが2割3割となってくる時代もそう遠くないと思っています。例えばマザーズへの上場企業数が倍増するというのは考えづらいですが、上場のための制度設計が全く異なるTOKYO PRO Marketであれば、十分その可能性を秘めています。そういった状態になったときに、TOKYO PRO Marketは現状とはまた違った立ち位置になっているかもしれないですね。

柔軟な制度、地方企業の上場も多い

白井：経営者の方々と面談をしていると「なぜ東証はTOKYO PRO Marketを作ったの？」と聞かれることが多いです。この点について教えてください。

絹谷氏：多種多様な企業に上場していただくために、TOKYO PRO Marketを開設いたしました。TOKYO PRO Marketは、上場のための制度設計がマザーズ等の一般市場に比べて非常に柔軟になっておりますので、例えば地方企業も上場しやすかったりと企業によって様々な使い方ができます。

いま、日本に存在する株式会社は200万社超と言われていますが、そのうち上場企業は1%未満です。ほんの一握りのTOP企業が“上場会社”というのが現状です。TOKYO PRO Marketは、このTOP企業への入り口となる市場だと思っています。TOKYO PRO Market上場が、“企業の成長”をはじめ、“地域の活性化”や“事業の承継”など、色々なツールとして活用され、上場会社の裾野が今後さらに広がっていくことを期待しています。

本インタビューの完全版は
MA Channel でご覧いただけます→



TOKYO PRO Market のすべてがわかる！業界初の書籍を発刊 上場のメリットからやり方まで、3社の事例とともにご紹介

中小企業のための新しい株式市場 東証 TOKYO PRO Market あなたの会社も上場できる
著者：小田切 弓子 日本M&Aセンター TOKYO PRO Market 事業部 公認会計士
出版：プレジデント社
発売：2021年3月27日

amazon.co.jp や書店にて好評発売中！



M&A 総合支援プラットフォーム『BATONZ』成功事例 創業34年の電装部品製造会社をバトonzを活用し譲渡

成約実績600件突破！オンラインで安心・安全なM&Aを支援します

東京都で電装部品の製造を行う株式会社シー・エス・シーを34年間経営されてきた野田様。70歳を超え、自身の年齢と会社の今後を考慮し、能力がある第三者に会社を引き継いでもらいたいと、2019年にオンラインマッチングのバトonzを活用して会社を譲渡(M&A)されました。

大和証券の紹介でバトonzに登録 すぐに愛知県の企業とマッチング

野田様は、1985年に電気部品の組み立てに使うコネクターを製造する株式会社シー・エス・シーを設立。事業を始められた当時はビデオデッキが全盛の時代であり、ヘッド部分で使用するコネクターの製造・販売を行っていました。程なくして車や電子機器の中で使用可能なコネクターの製造に方針転換。大手取引先からは、30数年間変わらず受注してきたそうです。

10人前後の少数精鋭で運営を続けてこられましたが、70歳を迎える数年前から、会社の今後について具体的に考えるようになった野田様。「廃業は考えておらず、従業員への承継を考えていました」。

従業員が会社を継いだ後もスムーズな経営ができるようにと、野田様は新商品の企画・開発の投資支援について東京都中小企業中央振興公社にご相談。そこで事業承継を優先的に考えてみるよう勧められ、検討していくことになったのだそうです。

数ヶ月後、大和証券からM&Aによる事業承継の提案を受け、バトonzに登録。募集を始めて直ぐに愛知県の企業からマッチングの申し込みがきました。承継アドバイザーの八事財産コンサルティングのサポートのもと交渉を進め、両社は互いの会社を訪問し、会社の状況や今後について確認。買い手企業からは、関東

進出の足がかりとなる基盤を作るため、拠点をうまく活用して将来的に相乗効果を生み出したいというお話があったそうです。



従業員にもM&Aの進捗状況を随時共有

「社員の中堅技術者がいきなり経営をやれと言われても、不安があったと思います。自分達の能力を発揮できる新しいオーナーの元で働くほうが彼らにとって良いだろうと判断しました」と野田様。従業員の雇用・待遇維持を第一条件として、無事に成約されました。

「会社の経営状況を包み隠さずオープンにし、引継ぎたいと手をあげてくれる人がいるのであれば、経営者は堂々としていればいいと思うんです」野田様は買い手社長と交渉中、従業員にも進捗状況を随時共有していらっしゃいました。「皆さんにとって今後働きやすい方向で話を進めているということを伝え、理解してもらっていました」。

「中小零細企業が抱えている問題はどこも同じだと思います。M&Aで譲ることができるのは素晴らしいこと。もしいい候補社が現れたら、その時は自信を持ってM&Aに臨んで下さい」。



バトonzの強みは、オンラインマッチング後のサポート体制。バトonzが提供するM&Aノウハウを受け継いだ、全国約1,000の士業事務所、約100の金融機関の「承継アドバイザー」がM&Aの進行をサポート。「どこでも、誰でも、自由に事業承継を実現できる社会」の実現を目指しています。



バトonzを紹介

大和証券株式会社
資産管理ビジネス部
西澤 良 氏

次世代に残したい魅力的な事業は、企業規模に限らず日本M&Aセンターグループへ幅広く紹介していますが、小規模企業の場合はBATONZの方がマッチングしやすいと感じています。オンラインでのM&Aに不安を感じる経営者もいますが、BATONZは1000社超の承継アドバイザーが支援してくれるので、インターネットの良さとリアルな良さを上手く生かして成約につなげてくれます。



承継アドバイザー

株式会社八事財産コンサルティング
執行役員
鷹野 将和 氏

今回のM&Aは取引先にとっても「重要な仕入れ先が存続する」としてとても喜ばれる事業承継になりました。こうしたM&Aを成功させるためには、承継アドバイザーが譲渡企業に向き合って魅力を引き出す「案件化」をすることがとても大事だと改めて感じています。バトonzに登録している譲渡企業のほとんどはバトonzが登録時に個別面談をしているので、承継アドバイザーとしても安心して支援することができます。