

M&A

日本M&Aセンター

Vol.65
2021.9

地方銀行No.1は?

「M&Aバンクオブザイヤー」発表

10月1日、日本M&Aセンターホールディングスへ
日本M&Aセンター 成功事例インタビュー
小田原の名店が選んだ地元ファーストのM&A
東証TOKYO PRO Market市場
50社目は史上最年少社長 39歳!
M&AマッチングサイトBATONZ成功事例





M&Aで地域を支えた地方銀行 「第9回M&Aバンクオブザイヤー」発表!

日本M&Aセンターでは、M&A支援業務において当社と協業し、顕著な実績で地域貢献を果たされた地方銀行を顕彰する「M&Aバンクオブザイヤー」を毎年開催。第9回の今回はコロナ対策のため、前回同様、従来のホテル会場での表彰式に代わり個別に授与式を開催しています。

最高賞は滋賀銀行が受賞

海外情報開発大賞（新設）も同時受賞されました。



M&Aバンクオブザイヤーに輝いた滋賀銀行の皆さん。
今回は、新設された海外情報開発大賞も受賞されました



トロフィーを授与される高橋祥二郎頭取（右）と
当社社長の三宅卓

滋賀銀行のバンクオブザイヤー受賞理由

滋賀銀行は、日本M&Aセンターとの協業実績において、成約件数・受託件数ともに全国トップの実績を残され、3年ぶり通算2度目の受賞となりました。また、2020年11月に実施された「SDGs事業承継・M&Aカンファレンス2020」では、9,000名を超えるお客様をご集客され、地域の事業承継ニーズがある企業へ圧倒的な情報発信を行われました。この取り組みは、全国の地域金融機関からも大きく注目されており、滋賀銀行の地方創生に取り組む姿勢を全国に波及させつつあります。その実績をたたえ、地域金融機関として、日本一の称号である、「M&Aバンクオブザイヤー」を授与いたします。

＜各受賞銀行のご紹介＞

コロナ禍に多くの銀行が地域の企業を救うべく奮闘されています。

バンクオブザイヤー	滋賀銀行（滋賀県）	
地域貢献 大賞	北海道・東北	北洋銀行（北海道） 初
	関東	栃木銀行（栃木県） 初
	北陸・甲信越	北陸銀行（富山県）
	東海	十六銀行（岐阜県）
	近畿	滋賀銀行（滋賀県）
	中国・四国	広島銀行（広島県） 初
	九州・沖縄	宮崎銀行（宮崎県）

ディール オブザイヤー	譲渡	山陰合同銀行（島根県） 初
	譲受	百五銀行（三重県） 初
海外情報開発大賞 (新設)		滋賀銀行（滋賀県）
特別賞	東日本	秋田銀行（秋田県） 初
	西日本	沖縄銀行（沖縄県） 初
バンカーオブザイヤー		北陸銀行（富山県） コンサルティング営業部 第1グループ 調査役 柴田 尚様 <small>ひさし</small>

※初：当該の賞を初めて受賞

日本M&Aセンターは「株式会社日本M&Aセンターホールディングス」へさらなる成長と発展に向け邁進いたします！



当社は2021年10月1日（金）より純粹持株会社体制へ移行し、株式会社日本M&Aセンターは商号を「株式会社日本M&Aセンターホールディングス」に変更いたします。日本M&Aセンターの全事業は「株式会社日本M&Aセンター分割準備会社」が承継し、同日付で「株式会社日本M&Aセンター」に商号を変更いたします。今後も“世界No.1のM&A総合企業”を目指し、さらなる成長と発展に向け邁進してまいります。

持株会社体制への移行目的

- 1 グループ各社のさらなる発展
- 2 グループ各社における優秀な経営人材の育成
- 3 グループの企業価値の最大化
- 4 グループの国内外でのさらなる発展

2021年10月1日（金）～

株式会社日本M&Aセンター
ホールディングス

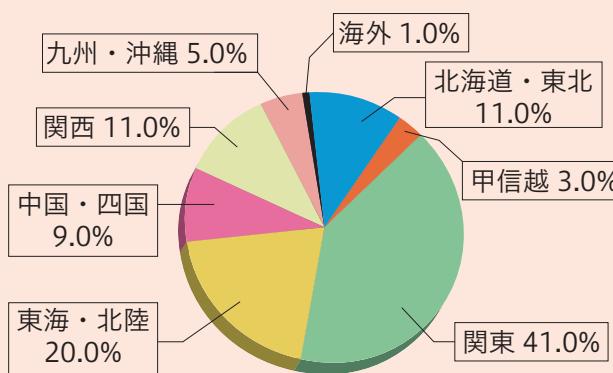
グループ全体の経営機能

株式会社日本M&Aセンター

事業／サービスの運営・展開

2022年3月期第1四半期実績 過去最高の成約件数！ 異なる地域間でのマッチングが増加

2022年3月期第1四半期は、**149組 293件のM&Aを仲介**することができました。長びく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500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。2022年3月期第1四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。特に異なるエリアでの異業種、同業種の組み合わせでの成約が増えています。



▲ 2022年3月期第1四半期成約：譲渡企業のエリア

	同業種	異業種	小計
同一地域	19.5%	17.1%	36.6%
異なる地域	30.5%	32.9%	63.4%
小計	50.0%	50.0%	100.0%

▲地域：都道府県単位
業種：当社オリジナル業種分類を使用（263業種）
2022年3月期第1四半期成約

日本M&Aセンター 成功事例インタビュー 小田原の名店が選んだ 地元ファーストのM&A



ドリームサークルの石井守社長（役職はM&A実行当時）

譲渡企業

株式会社ドリームサークル

所在地：神奈川県

売上高：約3.3億円※

※M&A実行当時

業務内容：食堂、レストラン

社員数：18名（パート・アルバイト含めず）※

譲受け企業

所在地：東京都

業務内容：食堂、レストラン

海鮮居酒屋「SAKANA CUISINE RYO」を営む株式会社ドリームサークル。小田原駅前という好立地に加え、「プロの味をカジュアルに」をコンセプトに観光客や地元の方に愛される人気店でした。味も折り紙付きで、食べログやトリップアドバイザーでも高評価を得る名店です。そんな経営も順調だった2018年に石井守社長はM&Aを決意されます。譲渡から約3年、あらためて経緯や心境をお聞きしました。

家族・従業員とワンチームで進めたM&A

M&Aを考えるようになった経緯を教えて下さい。

石井氏：M&Aを決断したのは2015年です。その年に65歳になり、将来のこと、店のことを考えたときに、このまま自分が先頭に立ってリーダーシップを発揮していくことがベストなのかと考えるようになりました。

私には息子が2人いて、どちらも社内で働いていましたが、「息子には自分の力で独立してほしい」という思いと、従業員の安定、箱根の玄関口である小田原の活性化を考え、M&Aで他社と組むことを決断しました。

M&Aを進める上でネックになったことは？

石井氏：周囲の説得ですね。M&Aについて詳しく知っている人はほとんどいませんでしたし、私もM&Aにいいイメージをもっていませんでした。経営も順調でしたから、「なんでこんなにお客さんが入っているのに譲渡するの？」と言われたりもしました。でも、将来を見据えたときに、従業員のためにも小さな船で航海するのは危険が伴うと思っていました。だからこそ、M&Aをすると



「サラリーマンの奥さんには味わえない、味のある素晴らしい33年間でした」との奥様の言葉に涙を浮かべる石井社長

決めてからは家族や従業員に私の意図を伝え続けながらワンチームで進めてきました。

企業の発展には新しい血、思想が欠かせない

今回のお相手を選ばれた決め手は？

石井氏：譲渡先を決める上で重視したのは、従業員の雇用の保証と、地域の人たちが迎え入れてくれる相手かどうかという点です。彼らは従業員も含め、とにかく地元の人に支えられてきた店です。「僕の店」ではなくて「小田原の店」なんです。お相手に決めた企業は、小田原で影響力も大きく、何より従業員に優しい社風に魅力を感じていました。取引業者さんも地元ファーストで取引してくださいますし、みんなが成長できる。そんなM&Aが実現できるお相手だと思いました。

成約式から3年が経ち、目を見張るほどの店に成長させてもらっていますし、私の要望、思いをすべて満たしてくれています。企業に大切なのは存続と発展です。発展というのは新しい血、新しい思想が入らないとできないと思うんです。そういう意味でも、M&Aによって新たな仕入れ先も含めて、地域の協力も得ながら新しい会社、店になっていっています。



地元に愛されてきた「SAKANA CUISINE RYO」（写真はM&A実行当時）

<日本M&Aセンター仲介担当者より>

戦略統括事業部 ダイレクトマーケティング部 上席課長 繩田 桂介
(株式会社ドリームサークル様担当)

最初から最後までブレずにこのご縁を成就できたのも、石井様の「地元小田原の地域経済に貢献する」という強い信念があったからだと思います。M&A後すぐにスムーズなスタートが切られたのも、社員や家族にもこれが会社と小田原の未来のための選択であるということを早い段階から誠実に丁寧に伝えていたからでしょう。両社の一層の飛躍、発展を祈念しております。



※役職は取材当時



東証TOKYO PRO Market市場 50社目は史上最年少社長 39歳！

2021年7月28日、当社がJ-Adviserとして上場支援を行う株式会社アーバンライク様がTOKYO PRO Marketに上場しました。50社目という記念すべき上場企業となっただけでなく、39歳の吉野悟代表取締役社長は史上年少でのTOKYO PRO Market上場社長となりました。



7月28日(水)、東京証券取引所で上場セレモニーが行われました(ソーシャルディスタンスを保っての開催となりました)

吉野社長インタビュー

上場を考えたきっかけを教えてください

成長をし続ける過程で、“透明性のある経営”や“ガバナンス”はすごく重要な要素だと思います。社会にとって必要な会社に成長するためにも、「上場」という選択肢をとりました。

上場を迎えて感じたことを教えてください

東証でのセレモニーで、ティッカー(円形の電光掲示板)に当社の社名が表示されているのを見て、上場の実感が湧きました。役職員5名でセレモニーに参加し、それぞれが1度ずつ鐘をたたいたのですが、そのときは魂を込めて打ちました。今回の上場で、「お取引先の企業様ともお互いにさらにパートナーシップを深めて伸びていきましょう」といったお話をできましたし、すごく良い上場になりました。世の中になくてはならない企業を目指して、一般市場へのステップアップも視野に入れながら今後も成長を続けていきたいです。



会社名 株式会社アーバンライク
<証券コード2992>

本社所在地 熊本県荒尾市万田1597番地2

設立 2008年2月

業種 住宅事業、不動産事業等

拠点 熊本5拠点、福岡2拠点、
佐賀1店舗、沖縄1拠点

会社概要

本案件の上場申請詳細は、
下記サイトをご参照ください。



当社支援実績 & 経営者インタビュー

当社TOKYO PRO Market事業部も、J-Adviserとして年々契約を増やしています。

■J-Adviser契約受託状況

2021年7月末現在で**70件**のJ-Adviser契約締結 → うち**7件**は上場済み

ご参考：現時点でのTOKYO PRO Market上場企業数は50社(2021年8月1日時点)

M&Aマッチングサイト / BATONZ 成功事例 長期的視野で手を組む 農業×建設業の異業種M&A

譲渡企業

有限会社はなわふれあい農園（株式会社横浜食品サービス子会社）

所在地：福島県

業務内容：農業（パプリカ・レタス・ほうれん草等の生産）



譲受け企業

所在地：福島県

業務内容：建設業

小規模案件のためバトンズを検討

今回、親会社の横浜食品サービスの河野様は主力事業である鮮魚事業に特化していくため、「選択と集中」戦略の一環として子会社をM&Aで譲渡することを検討されるようになりました。3～4年前から活動を開始されていたそうです。

当初、河野様は取引のあった横浜銀行に相談をされました。しかし譲渡希望価格が300万円と比較的小規模であったため、横浜銀行へアドバイザー業務を依頼するには手数料が見合わず、お相手探しのみをお願いすることになりました。そこで、買い手を探す手段の1つとして横浜銀行からの紹介で、バトンズへの登録を検討されました。

河野様の希望条件は、①仲介料200万円以内、②手付金20万円程度、③買い手が福島の事業者であることの3点です。すると、税理士法人三部会計事務所の三部志清様をバトンズより紹介されました。三部様からは面談の翌週すぐに今回の買い手を紹介いただいたそうです。



バトンズを紹介

株式会社横浜銀行
ソリューション営業部
企業情報グループ
菱川 舞 氏

福島の案件ということで、全国にネットワークを持つ「バトンズ」を活用できるのではないかと考え、依頼させていただきました。今回、初めて「バトンズ」を活用しM&Aが成約しましたが、取引先に対するソリューション提供の選択肢として、有効性を強く感じました。有限会社はなわふれあい農園様からも、3ヶ月という短期間で良い相手と巡り会えて感謝している、とおっしゃっていました。

1か月もかからずM&Aに成功！

買い手は建設業の会社で、御子息に事業承継したばかりでした。新規事業として農業を営みたいとの強い意向があり、アドバイザーのスピード対応で1か月もかからず手続きを完了させることができました。決め手は福島県内の事業者であることと購入意思の強さ、従業員を継続雇用してくれることだったといいます。

従業員には最終契約の前日にM&Aについて伝えました。建設業という異業界の方が上司になるということで不安の声もあったそうですが、河野様がしばらく残って引継ぐこと、農作物が変わらないことを説明すると安心していただけたそうです。

農業では、経営者の高齢化や担い手不足が深刻ながら、「スマート農業」(最新設備やAI・ICT等を活用して高品質生産を目指す農業経営)が注目されて、近年は農業のM&Aも進んでいます。長期的な視野で収益化を考える必要がある業種なのだと思います。



承継アドバイザー

税理士法人 三部会計事務所
所長
三部 志清 氏

ニッチな業種で譲渡に成功した事例です。買い手は「農業を始めた」と考えていたところでした。土木事業も行っており、配管設備などを自社で修理できるという面ではシナジー効果もあります。また、今回は農地所有適格法人に該当する企業の譲渡だったので、難しい株式譲渡だったものの、買い手も補助金や国からの制度を上手に使って農業を行うことができるところが魅力になったと思います。

バトンズ ユーザー数11万人越え、成約実績1,000件突破！

バトンズの強みは、オンラインマッチング後のサポート体制。バトンズが提供する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」を目指しています。



バトンズ
ホームページ



バトンズ代表 大山敬義の新刊本が発売中です！

『マンガ あなたの夢を叶える！ネットでスマートM&A』

スマートM&Aの世界をマンガでわかりやすく解説しています。

主人公とともにネットM&Aを追体験できる一冊です。

出版 社：クロスメディア・パブリッシング（インプレス）
税込価格：1,738円

ご購入はこちらから

本の紹介と Amazon 購入ページ



会計事務所専用アプリが誕生!

新型コロナウイルスの影響で日本中でM&Aニーズが高まるなか、会計事務所がより情報をタイムリーに共有できるツールを開発中です。いつでも、どこでも会計事務所と日本M&Aセンターがつながります。



特徴1 いつでも、どこでも「つながれる」

伝えたいこと、聞きたいことをオープンチャットに乗せれば、当社スタッフと会計事務所すぐに会話が始まります。



特徴2 最新M&A情報をキャッチ

当社のノウハウ・情報をどんどんお知らせ。M&Aビジネスがますます加速します。



特徴3 豊富な動画コンテンツ

M&A関連の動画コンテンツを数多く掲載。事務所の職員の方の研修にもご活用いただけます。

会計事務所の皆様には別途ご案内いたします。



11月リリース予定

※イメージは2021年8月現在。
デザインやコンテンツ内容は
変更となる可能性があります。

累計500名超視聴! 買収成功の秘訣を学ぶ 「買収の参観日」セミナー

M&Aの検討から成約まで「買い手のリアル」を紹介するセミナー「買収の参観日～M&Aの実現と成功のために～」が、3回開催(5/11～7/12)で累計500名超の方々にご視聴いただきました。好評を受けて、9月10日(金)から後編もスタート。買収の進め方とPMI(M&A後の経営統合)での成功ポイントを解説します。



日本M&Aセンター 人気セミナー紹介

後編の日程とテーマ

9/10 金 17:00-18:00

「M&Aプロセスでの留意点」

10/11 月 17:00-18:00

「成約を成功に導くPMI」

11/11 木 17:00-18:00

「特別対談
リピーターが実践するPMI」

セミナーの
お申し込みは
こちら



「買収の参観日」セミナーお申込みページ

おかげ様で30年。

日本M&Aセンター

さあ、みんなで走り出そう

30th
ANNIVERSARY

M&A Conference 2021

ニッポンには、跡継ぎが足りない。
～今こそM&Aで多くの企業に活力を～

概要

催事名称 M&A カンファレンス 2021

会場 WEB 配信

2021年11月5日（金）

実施期日 第1部：10:00～16:00 基調講演+43講演（※一部終了17時まで）
第2部：16:00～17:00 日本M&Aセンターのビジョン発表

主催 株式会社日本M&Aセンター | Nihon M&A Center Inc.



◆ M&Aカンファレンス2021 公式サイトはこちら
<https://www.nihon-ma.co.jp/seminar/conference/>



右のQRコードから
直接アクセスいただけます。



申込受付を開始しました！

イベント特設サイトより参加申込フォームへ必要事項のご記入をお願いします。

日本M&Aセンター

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：久水 由希子 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。

