

[エムアンドエー]

M&A

日本M&Aセンター

Vol.66
2021.12

史上最大規模!

15万人動員! 創業30周年記念イベント

「M&Aカンファレンス2021」開催



日本M&Aセンター30年の歴史・ノウハウ・人材を結集 「M&Aカンファレンス2021」開催！

創業30周年を記念して、当社史上最大規模のイベント「M&Aカンファレンス2021」を11月5日に都内ホテルおよびオンラインにて開催いたしました。全国から15万人超の方にお申込みいただき、大盛況のうちに幕を閉じることができました。

イベントは2部構成で開催。第1部では株式会社ニトリホールディングス 代表取締役会長 兼 CEO 似鳥 昭雄 氏の基調講演のほか、当社代表取締役会長 分林 保弘や社員らによる全43セッションをお届けいたしました。

見逃した方、もう一度ご覧になりたい方必見！

アーカイブ動画無料配信中！



視聴申込みページ

当日の講演動画を1年間、
無料配信しております。
ぜひご覧ください。

15万人超お申込み！



M&A総合企業として更なる飛躍へ

“第二創業”ビジョン発表と次世代経営陣紹介

当社は創業30年の節目を“第二創業”と位置付け、M&A総合企業として更なる飛躍を目指しています。

第2部では、当社代表取締役社長 三宅 卓より今後のビジョンを発表するとともに、そのビジョンを体現する7名の次世代経営陣を紹介いたしました。



当社代表取締役社長 三宅 卓によるビジョン発表



常務取締役
竹内 直樹



常務取締役
大槻 昌彦



取締役
渡部 恒郎



取締役
熊谷 秀幸



上席執行役員
鈴木 康之



上席執行役員
渡邊 成巳



上席執行役員
栗原 弘行

地方創生実現に向けて地方銀行12行とコラボレーション 全国各地で大盛況！「地銀カンファレンス」

「M&Aカンファレンス2021」同日には、当社提携先の12の地方銀行と「地銀カンファレンス2021」を開催いたしました。各銀行の頭取と当社代表取締役社長 三宅 卓による地方創生をテーマにした対談や、知事からのメッセージなど各地域に寄り添った最新情報を発信いたしました。開催にあたり各銀行の皆様にご協力いただき、全国から合計10万人超のお申し込みをいただきました。

10万人超お申込み！



豪華ゲスト登壇！土業の未来を考える 「会計事務所EXPO2021」

2021年10月20日から11月20日の1か月間にわたり、会計業界の皆様に向けて「会計事務所EXPO2021 会計事務所Exceed ～会計業界の未来を変える～」を開催いたしました。

Afterコロナ、Withコロナ時代にあるべき“会計人”の姿をテーマに、会計事務所に関連する企業の特別講演やバーチャルブースの展示など、盛りだくさんのコンテンツをお届けしました。

バーチャルブース展示会

バーチャルブース展示会には約20社が参加。サービスなどを動画で紹介し、各社の特色をアピールしていただきました。

< 参加企業一例 >

 **Money Forward**

 **freee**

Bridge
consulting group

M A P
MAP KEIEI

「土業の未来」を語る特別講演

クラウド会計サービスを展開する株式会社マネーフォワード 代表取締役社長CEO 辻 庸介 氏、freee株式会社 代表取締役CEO 佐々木 大輔 氏らゲストをお迎えして特別講演を配信。

それぞれの視点から、土業が今後一層発展していくための道筋を示しました。



(右) 株式会社マネーフォワード 代表取締役社長CEO 辻 庸介 氏
(上下写真左) 日本M&Aセンター コンサルタント戦略事業部 部長 上夷 聡史



(右) freee株式会社 代表取締役CEO 佐々木 大輔 氏

M&A分野で初の快挙！ 「M&A成約件数」のギネス世界記録® を獲得



M&A成約件数 ギネス世界記録®
2020年 M&Aフィナンシャル
アドバイザリー業務の最多取り扱い企業

(左) 公式認定員 藤渕文香様 (中央) 代表取締役社長 三宅卓
(右) 常務取締役 営業本部長 竹内直樹

当社はこのたびギネスワールドレコーズ社より「M&Aフィナンシャルアドバイザリー業務の最多取り扱い企業」(2020年、取扱件数783件)として、ギネス世界記録に認定いただきました。M&A分野でのギネス世界記録に認定されるのは世界で初めてとなります。

東京本社で開催した認定式で、当社代表取締役社長 三宅卓は「日本発、世界一のM&A総合企業を目指す中で、今回のギネス世界記録獲得は大変価値のあることです。1社でも多くの企業を廃業から救うため、今後も尽力してまいります」と決意を新たにしました。

2022年3月期第2四半期実績 創業以来の累計成約件数7,000件突破

2022年3月期上半期は、過去最高の売上高、経常利益を更新いたしました。

第2四半期では**148組289件**のM&Aを仲介することができ、創業以来の累計成約件数が7,000件を突破しました。

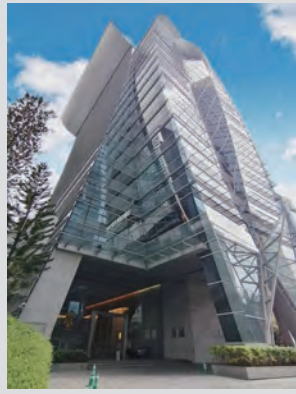
上半期の特徴として、異なる地域かつ異業種でのマッチングが目立ちました。

	同業種	異業種	小計
同一地域	11.1%	23.6%	34.7%
異なる地域	23.6%	41.8%	65.3%
小計	34.7%	65.3%	100%

▲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月期上半期成約

タイ駐在員事務所開設のお知らせ

海外企業とのM&Aにおいて特にニーズが高いASEAN地域への対応強化を目的として、2021年11月にタイ駐在員事務所をバンコクに開設いたしました。これにより、当社の海外拠点は計5拠点(シンガポール、インドネシア、ベトナム、マレーシア、タイ)となりました。



タイ駐在員事務所 所長
井 直大

M&A業界全体のレベルアップへ 「一般社団法人 M&A仲介協会」設立

M&A仲介大手5社の代表を理事として、M&A仲介業自主規制団体「一般社団法人M&A仲介協会」を2021年10月1日に設立いたしました。M&A仲介に携わる業者が一丸となり、業界の品質とモラルの向上を図り、企業の次世代への事業継承と新たな成長機会の創出をサポートしてまいります。

2022年1月より、M&A仲介業者および金融機関などを対象に会員募集を開始する予定です。



10月7日に設立記者発表会を開催
経済産業省 中小企業庁 財務課長の日原正視氏（左端）にもご臨席いただきました



テレビ東京系列「ワールドビジネスサテライト」をはじめ、多くのメディアに取り上げていただきました！



代表理事

三宅 卓（株式会社日本M&Aセンター 代表取締役社長）

理事

荒井 邦彦（株式会社ストライク 代表取締役社長）

中村 悟（M&Aキャピタルパートナーズ株式会社 代表取締役社長）

久保 良介（株式会社オンデック 代表取締役社長）

篠田 康人（名南M&A株式会社 代表取締役社長）

監事

菊地 裕太郎（菊地綜合法律事務所 弁護士）

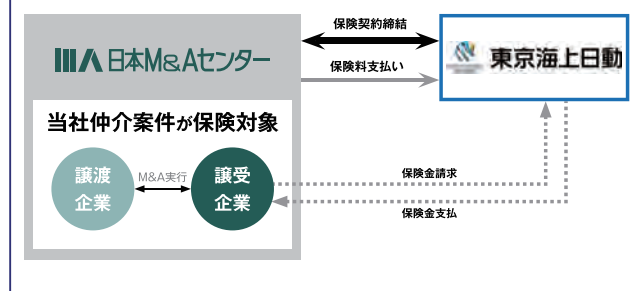
主な取り組み

- ◆ M&A仲介の公正・円滑な取引の促進
- ◆ 中小M&Aガイドラインを含む適正な取引ルールの徹底
- ◆ M&A支援人材の育成サポート
- ◆ M&A仲介に係る苦情相談窓口の運営

M&A仲介協会に関するお問い合わせ info@ma-chukai.or.jp

東京海上日動火災保険株式会社との業務提携契約締結 日本初！M&A仲介業務に自動付帯する保険誕生

審査なし・保険料負担なしでM&Aにもっと安心を



損害保険大手の東京海上日動火災保険株式会社と業務提携契約を締結し、2021年11月より当社が仲介する全てのM&A案件[※]を対象としたM&A仲介付帯保険（表明保証保険）の提供を開始いたしました。また、事業承継や成長戦略実現のためのセミナーを共同開催するなど、両社のノウハウやネットワークを活用し、売り手・買い手双方に寄り添うサポート体制を強化してまいります。

※FAを担当する案件は対象外となります。当社の譲受企業向けセミナーの視聴が条件となります。保険金請求時には、外部専門家によるDDレポート提出が必要です。

DX戦略強化によりマッチングを加速！ 買い手候補を1分で提案する新サービス開始

当社ではM&Aの過程におけるDX化（デジタルトランスフォーメーション）を積極的に推進し、売り手・買い手企業のマッチング強化を図っています。その一環として、会社売却先シミュレーション「M-Compass」(エムコンパス)を開発し、サービス提供を開始いたしました。



「M-Compass」
紹介ページ

サービスのポイント

▶ 使いやすいシンプルなデザイン設計

シミュレーションのためにご入力いただくのは、候補企業のレコメンドにおいて重要な「業種」「地域」「売上高」の3項目のみで完了します。

▶ 即時に買い手候補企業をご提案

圧倒的なM&A成約実績と10,000社を超える買い手候補企業の買収ニーズに裏付けられたデータベースにもとづく精緻なレコメンドにより、買い手候補企業をご提案します。



▶ 候補一覧より問い合わせ可能

興味がある企業を最大3社選択して問い合わせ可能。企業担当者より後日ご連絡いたします。

事業承継の新たなカタチを提案 サーチファンド・ジャパンの取り組み拡大中

当社や日本政策投資銀行などによる合併会社として2020年10月に設立された株式会社サーチファンド・ジャパン。日本で初となる、全国を対象に「サーチファンド形式」でM&Aを行う投資会社です。日本での事例は少ないながら、中堅・中小企業の事業承継への新たな解決策として、優秀な人材がM&Aを通じて経営者を目指す新しいキャリアパスとして認知が広がっています。

世界中で
注目！

サーチファンドとは？

「サーチャー」と呼ばれる経営者を目指す個人が、魅力的な投資先企業を発掘・選定してM&Aを行い、自ら経営に携わる活動。

専任サーチャー 第1号

大屋 貴史 氏
(2021年5月より)



博報堂を経て、ミスミではインド支店立ち上げ、事業責任者等を歴任。その後、フロンティア・マネジメントでは、外食チェーン（常勤取締役）、運送会社（常勤専務取締役）の2社でオーナー社長の右腕として経営の再建に従事。

専任サーチャー 第2号

田中 聡 氏
(2021年9月より)



店舗チェーン事業、FC本部事業、日本M&Aセンターを経て、アイベット損害保険で営業責任者（常務取締役）として上場へ貢献。その後、ペット関連企業にて代表取締役として企業価値増大を実現。

サーチファンド・ジャパンに関するお問い合わせ先 info@searchfund.co.jp

日本M&Aセンター 成功事例インタビュー

「何も変えない」まま成功を手に入れたM&A

譲渡企業 中村工芸株式会社

所在地：大阪府東大阪市

業務内容：特注家具の製造販売

売上高：約2.6億円※ 従業員数：18名※

譲受け企業 株式会社リープテック

所在地：大阪府大阪市

業務内容：家具・建具卸売業

売上高：約15億円※ 従業員数：27名※

長年築いてきた確かな品質と高いデザイン性で人気の、特注家具製造販売を手掛ける中村工芸株式会社。後継者問題に直面し、先代から受け継いだ大切な会社を価値観や社風も含めて次代に受け継ぎたいと悩んだ末に決めた譲渡条件は「何も変えない」ということでした。2021年4月に家具・建具卸売の株式会社リープテックに譲渡し、現在も経営の舵を取る中村弘・眞理子ご夫妻に、M&Aの経緯と心境を伺いました。

技術力、社風を重視したM&A

■後継者問題をどのように考えていましたか。

子供が3人いますが、どの子も事業にあまり関心がなく、親としても子どもの人生を優先してやりたいと思っていました。M&Aに関する情報はインターネットやセミナーで集めていましたが「利用されるだけで会社を乗っ取られるんじゃないか」という不安があり、なかなか進められずにいました。先代が頑張ってここまで大きくした会社ですから、自分たちが判断を見誤るわけにはいきません。そして何より、会社を信じてついてきてくれている、頑張ってくれている従業員を裏切ることにはできないという思いが強かったです。

■M&Aを決断した経緯を教えてください。

そんな中で、61歳の時に日本M&Aセンターに相談しました。担当コンサルタントの縄田桂介さんは、困った事が起きても、冷静な判断で的確に対応してくれ、これまでたくさんの案件を担当してきたことが伝わって安心してお任せできました。M&Aに対する意識も徐々に変わり、自社だけで変化の多い世の中に対応しながら従業員を守っていくより、どこか大きな船に引っ張ってもらい、協力しながら荒波を超えていくことが必要だと思うようになりました。

実際の相手探しで出した条件は、①従業員の継続雇用、②従業員への退職金制度の継続、③現商号の継続使用、④社長の連帯保証の解除の4つです。これに加えて、私たちの役職と勤務の継続を希望

しました。つまり、自社の体制は何も変えないということです。

相談相手がいるという安心感

■お相手を選んだ決め手は？

約3か月で3社から手が上がり、2社とトップ面談をしました。リープテックさんに決めた理由は、第一印象が非常に良かったからです。同じ製造業ですが取り扱うものが違うので、技術面での摩擦がないというのも良かったですね。そして、トップ面談から約2か月でM&Aが成立し、従業員にも丁寧に説明をして不安を取り除くように努めました。M&A後も会社自体はこれまで通りの日常ですが私たちの気持ちとしては肩の荷が降りて大分気が楽になりました。何かあった時に相談できる相手がいるという安心感もあります。

仕事面でもすでにシナジー効果が生まれています。思いやりのある買い手社長に巡り合うことができ、非常に幸運でした。



調印式での中村ご夫妻（前列右と後列中央）とリープテックの宮崎祐一社長（前列左）

<日本M&Aセンター仲介担当者より>

ダイレクトマーケティング2部 縄田 桂介（中村工芸株式会社様担当）

中小企業のM&Aは人が命。社員や関係者がいかに混乱せずに、スムーズなスタートを切れるかを慎重に検討して最適な方法をアドバイスするのも我々アドバイザーの重要な役目です。会社名も、社長・役員もそのまま、いい所は残しつつ、営業面ですぐシナジーが出せました。両社の益々のご発展をお祈りしております。



※掲載内容は取材当時の情報となります。



30年のノウハウを凝縮！



全ての経営問題はM&Aで解決できる一。
事例多数！30年の集大成として売り手にも買い手にも
読んでほしい一冊。

『会社を“守る”M&A、“伸ばす”M&A』
著 者：代表取締役社長 三宅 卓
出版社：日経BP 日本経済新聞出版本部
定 価：本体1,650円



業界再編M&Aの“今”が分かる



業界再編が進むなか「譲渡」が会社を成長させる一手になる。
各業界の専任コンサルタントが解説する再編M&Aの最前線！

『会社を売る力 [決定版] 業界再編M&A最前線』
取締役 渡部恒郎 (写真上)
山本夢人 (写真左) / 竹葉聖 (写真右)
沖田大紀 / 前川拓哉 / 渡邊智博
藤川祐喜 / 中崎裕貴
出版社：クロスメディア・パブリッシング
定 価：本体1,628円



7つの事例から「譲渡」の意義を考える



譲渡で自社の成長を加速させる「成長戦略型M&A」が増えている。
実際の事例を紹介しながら譲渡＝成長戦略を解説。

『自社の価値を最大化する成長戦略型M&A 2.0』
著 者：上席執行役員 栗原弘行
出版社：プレジデント社
定 価：本体1,650円



日本M&Aセンター

発行所：株式会社日本M&Aセンター
当社は日本M&Aセンターホールディングス（証券コード：2127）のグループです。
〒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：小西 亜美 安河 弘雄