

[ エムアンドエー ]

# M&A

日本M&Aセンター

Vol.68

2022.5



**日本PMIコンサルティング 代表取締役社長 竹林信幸が策定に尽力  
中小企業庁よりPMIに関する初の指針公表**

**創業30周年 2022年3月期(通期)実績  
過去最高の売上高・経常利益・成約件数を更新**

**「2022年版 中小企業白書」公表  
日本M&Aセンターが支援した海外案件掲載**



# 日本PMIコンサルティング 代表取締役社長 竹林信幸が策定に尽力 中小企業庁よりPMIに関する初の指針公表

中小企業庁は、中小企業のPMI（Post Merger Integration：M&A後の統合プロセス）に関する初の指針「中小PMIガイドライン」を2022年3月17日に公表しました。策定にあたり、中小PMIガイドライン策定小委員会の一員として、日本で唯一PMIを専門とするコンサルティング会社・日本PMIコンサルティング 代表取締役社長 竹林 信幸が携わりました。

## 「中小PMIガイドライン」のポイント

昨今増加する中小企業のM&Aにおいては、企業同士の「マッチング」などM&Aの成立に向けた取り組みが注目される一方で、後行程のPMIへの関心と実行が不十分という課題がありました。  
今回のガイドラインは、中小企業のPMIにおける方法論の「型」を提供し、M&Aを成功に導くメソッドとして期待されています。中小企業庁はこうした取り組みを通じて、PMIの重要性や必要な取り組みへの理解を促し、今後さらなる支援策の展開を進める狙いです。



## 日本PMIコンサルティング 代表取締役社長 竹林 信幸

### 譲受け企業やM&A支援機関の“ハンドブック”として活用を！

中小PMIガイドライン策定小委員会は、M&AやPMIにゆかりのある様々なバックグラウンドを持つ10名で構成され、会議は全5回にわたって開催されました。完成したガイドラインは全126ページの大作で、PMIの概要を網羅し、事例なども盛り込んだ内容となっています。金融機関や会計事務所などの支援機関の皆様にもぜひ手に取っていただき、実践に活用いただければ嬉しいです。  
M&Aのゴールは「成約」ではなく、両社が思い描いていた成長を実現すること。そうした意味では、PMIがM&Aの成否の鍵を握ると言っても過言ではありません。

日本PMIコンサルティングでは、譲渡企業・譲受け企業のお互いが共通の認識と尊敬の念を持って具体的な取り組みをスムーズに推進できるよう、今後も全力でサポートしていきます。

## M&Aを成功に導く 日本PMIコンサルティングのサービス一例

### はじめてのM&Aをされる方

#### 最初のM&Aを安心サポート

- 契約日前後の「やるべきことリスト」の提供
- 両社コミュニケーションの橋渡し役を担当
- 従業員開示の方法、例文の紹介

#### 現状把握と100日プランの作成支援

- キーパーソンへのインタビュー実施
- 業務フローと経営課題の把握

### 異業種のM&Aをされる方

#### 譲渡企業のビジネス理解をサポート

- 業務の全体感と要諦、強み・弱み、企業文化などのとりまとめ
- 業界理解のための情報提供

#### グループの一体感醸成をサポート

- 両社社員交流の企画や、経営方針発表会の実施サポート

ほかにも遠隔地のM&Aをされる方、上場×非上場企業のM&Aをされる方、  
複数社のM&Aをされる方など、ケースごとに必要なPMIサポートはさまざま！  
日本PMIコンサルティングが第三者の視点から、適切に、かつ手厚くサポートします。

日本PMIコンサルティングに関するお問い合わせ先 TEL：03-5218-6150 <https://www.jpmic.co.jp/>

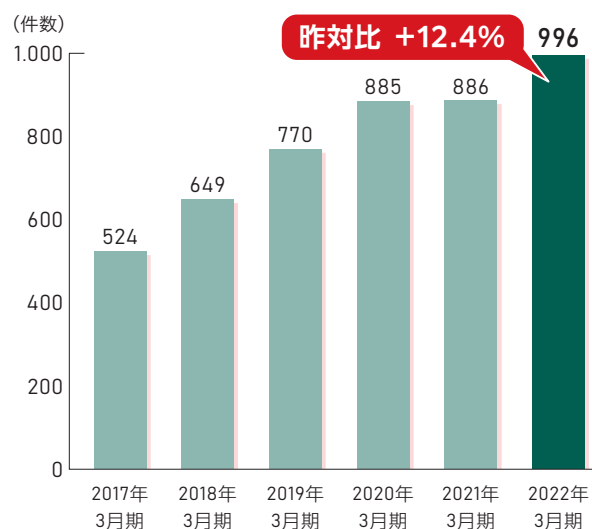
# 創業30周年 2022年3月期(通期)実績 過去最高の売上高・経常利益・成約件数を更新

創業30周年を迎えた2022年3月期(通期)は、過去最高の売上高・経常利益を更新し、過去最多となる511組996件のM&Aを仲介いたしました。

譲渡案件の新規受託数においては、2021年11月に実施した創業30周年記念イベント「M&Aカンファレンス2021」の集客効果も後押しし、通期で過去最多の1,225件(下半期合計では+16.0%の伸び)を記録しました。

今後も、企業の存続と発展のため、社員一丸となってM&A支援を行ってまいります。

## 成約件数実績推移



## 企業価値のさらなる向上へ

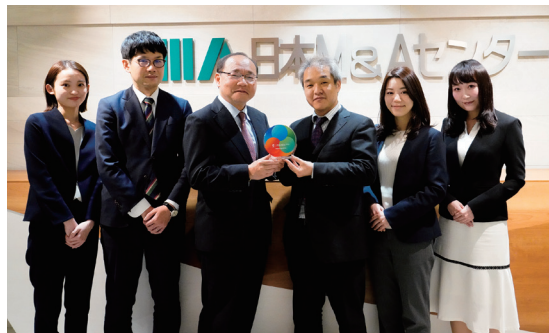
今後もステークホルダーの皆様からの信頼と期待に応えるべく、IR活動を推進してまいります。

### 米国大手金融誌のランキングにて 最も栄誉ある「Most Honored Company」に選出！

米国大手金融誌「Institutional Investor」が2022年4月5日に発表した、機関投資家・証券会社アナリストによる日本のベストIR企業ランキング「THE ALL-JAPAN EXECUTIVE TEAM 2022」。日本M&Aセンターホールディングスが、保険その他ノンバンク金融セクターにおいて「Best CEO」「Best IR Team」「Best ESG」の3項目で2位を獲得し、最も栄誉ある「Most Honored Company」に選出されました。



日本M&Aセンターホールディングス IR室・経理部



(中央左) 執行役員 IR室長 宮崎 洋一  
(中央右) 経理部 部長 丸田 潤

### 新市場区分「東証プライム」に移行

2022年4月の東京証券取引所の市場区分再編に伴い、日本M&Aセンターホールディングスは「東証プライム」に移行いたしました。

# オンラインで全国の地方銀行48行との情報交換を実施 第65回「全国金融M&A研究会」開催

2022年2月に第65回「全国金融M&A研究会」をオンラインにて開催いたしました。「全国金融M&A研究会」とは、地方銀行の皆様を対象にM&Aのトレンドをふまえた様々な研修や情報交換を目的に、2000年より年3回、日本M&Aセンターが主催しております。

第65回となる今回は、2021年11月開催の「事業承継M&Aカンファレンス2021」において集客10万人超を達成された地方銀行を代表して、武蔵野銀行、肥後銀行、沖縄銀行の3行の部長にご登壇いただきました。皆様からは、カンファレンスに向けた集客施策や、地方創生に向けた取り組みなどをお話いただきました。



武蔵野銀行  
ソリューション営業部 部長  
深野 勝美氏



肥後銀行  
法人コンサルティング部 部長  
高濱 豊氏



沖縄銀行  
法人事業部長  
又吉 司氏



日本M&Aセンター  
金融法人部 部長  
中山 雄太

## M&A業界志望者に向けた初の書籍 電子書籍「M&A業界で働く」発売



日本M&Aセンターに新卒入社し、業界のトップランナーとして活躍してきた取締役 渡部恒郎と人材戦略部 兼 営業開発部 部長 中村健太による電子書籍「M&A業界で働く」を2022年4月20日に発売いたしました。

M&A業界の全体像やM&Aコンサルタントの仕事内容、求められる素養などをテーマに、M&A業界への就職・転職を考える方に向けて有益な情報を盛り込んだ一冊となっています。

出版社：フォレスト出版株式会社  
定 価：980円（税込）  
販売形態：電子書籍  
発 売 日：2022年4月20日

当社関連出版物  
紹介ページ



求職者からの注目度が年々上昇

コロナ禍においても順調な採用活動を実現！

日本国内のM&A件数が2021年に過去最多となるなどM&A市場拡大の後押しもあり、採用市場でのM&A支援会社への注目度が年々上昇しています。日本M&Aセンターにおいても中途採用・新卒採用ともに順調に進捗しており、今春は新卒新入社員として過去最多となる43名が入社しました。

このほど東洋経済オンラインに掲載された、文化放送キャリアパートナーズ就職情報研究所による2023年卒業予定の学生を対象とした就職ブランド調査（調査期間：2021年10月～2022年3月）では、日本M&Aセンターが初のランクイン。今後も「人材ファースト」を掲げ、採用と育成に注力してまいります。



2022年度新卒新入社員



# 会計事務所ネットワーク「日本M&A協会」 初代事務局長 就任のごあいさつ

日本M&A協会は、業界のリーディングカンパニーである日本M&Aセンターと全国の会計事務所がタッグを組み、日本の中堅・中小企業の存続と発展をサポートすべく、2012年10月に設立され、今年で10周年を迎えます。さらなる運営強化のために、初代事務局長に石垣雅子が就任いたしました。

日本M&A協会の初代事務局長を拝命いたしました、石垣雅子と申します。

昨今のM&A業界の変化や社会情勢、日本経済の変化から、当協会のあるべき姿も変革していく必要があると思っております。理事会員の皆様と一緒に、1社でも多くの企業のお役に立てよう、そして当協会が社会にとって必要な団体組織になるよう努めてまいります。

引き続きどうぞよろしくお願いいたします。

日本M&A協会 初代事務局長

株式会社日本M&Aセンター コンサルタント戦略営業部 課長

石垣 雅子



## 相互の会計事務所ネットワークに有益な情報を提供 ジブラルタ生命保険との連携強化

全国の会計事務所との強固なネットワーク基盤を保有する日本M&Aセンターとジブラルタ生命保険株式会社（東京都千代田区）は、このほど連携を強化し、相互の提携先会計事務所への有益な情報提供（M&Aや生命保険関連）を通じて、その顧問先である中堅・中小企業の事業承継や戦略的成長を支援することとしました。

直近では、日本M&Aセンターのコンサルタントを講師として、ジブラルタ生命の全国約60拠点で代理店営業担当者へ向けたM&A勉強会を開催。同社の提携先会計事務所へM&Aに関する情報提供を積極的に行っていた



（左から）日本M&Aセンター 取締役 渡部 恒郎  
ジブラルタ生命保険株式会社 執行役員 東 直司 氏

だいております。  
今後は、日本M&Aセンター提携先の会計事務所の皆様に向け、メールマガジンや情報発信メディア「MATV」を通じて、ジブラルタ生命による「生命保険」を活用したリスクマネジメントや経営支援を紹介させていただく予定です。

## ノウハウ・ネットワークをもとに、上場前後の成長を後押し スタートアップ企業への支援を展開

日本M&Aセンターではスタートアップ企業の経営者の皆様に向けた支援を強化しております。これまで培ってきた経営ノウハウや顧客ネットワークをもとに、上場支援から上場後の成長において手厚いサポートを行います。これからの日本を引っ張っていく皆様をサポートし、時価総額1,000億円超企業の誕生をともに目指していきたいと考えています。



スタートアップ  
企業への支援に  
ついてはこちら

## 「2022年版 中小企業白書」公表 日本M&Aセンターが支援した海外案件が掲載されました

中小企業庁が2022年4月26日に公表した「2022年版 中小企業白書」において、日本M&Aセンターが支援した大阪府とマレーシアの企業のクロスボーダーM&Aが事例として紹介されました。中小企業白書にクロスボーダーM&A事例が掲載されたのは今回が初めてです。  
今回公表された中小企業白書では、新型コロナウイルスの感染拡大や原材料価格の高騰など厳しい経営環境下において、中小企業が「自己変革」を図る必要性を指摘しています。

## 日本の将来を担う学生に実践的な学びの場を提供 早稲田大学にて寄附講座を2年連続開講

2022年4月より、早稲田大学商学部（全学部対象）にて日本M&Aセンターホールディングスの寄附講座「起業家養成講座I」を開講しました。

本講座は、これからの日本経済を担う学生に対して起業家（アントレプレナー）に必要な企画力、構想力、ロジカルシンキング、プレゼンテーション能力を身につけていただくとともに、起業家・経営者の体験談をもとに企業経営の本質やリーダーシップ、起業家精神を学んでいただくことを目的としています。本年度も代表取締役社長 三宅卓をはじめ、取締役 渡部恒郎、当社所属の弁護士や公認会計士が講師として登壇し、M&Aや起業を切り口に熱い講義を繰り広げています。

三宅が登壇した4月12日の第2回は「成功するビジネスモデルの創り方と実現法」がテーマ。学生からは本講義で過去最多となる約200の質問が寄せられ、オンラインながらも熱気に満ちた講義となりました。



## 今治地域の事業承継促進を通じた地方創生を支援 愛媛県今治市との連携協定を締結

日本M&Aセンターおよびバトンズは愛媛県今治市と「今治地域における中小企業等の事業承継の促進を通じた地方創生に関する連携協定」を締結いたしました。

今治市においても、中堅・中小企業の後継者不在問題の解決が喫緊の課題となっており経営者が安心して事業承継に取り組める環境づくりが求められています。本連携協定の締結により、セミナーを通じたM&Aの啓発活動や、M&A総合支援プラットフォーム「BATONZ（バトンズ）」による支援などを積極的に行い、さらなる地域経済の活性化や地方創生の推進をともに目指していきます。



2022年3月27日に今治市にて調印式を実施

（左から）株式会社日本M&Aセンター 取締役 渡部 恒郎、  
今治市長 徳永 繁樹 様、株式会社バトンズ 取締役 CMO 神瀬 悠一  
※役職は撮影時



# 日本M&Aセンター 成功事例インタビュー

## M&Aで両社の成長速度が加速、社員の士気も向上

日本M&Aセンター  
成功事例インタビューはこちら



### 譲渡企業 株式会社カヨウ商事

所在地：岐阜県岐阜市

業務内容：インテリア用品・建築資材販売、  
内装工事・機械器具設置工事

売上高：約6.4億円※ 従業員数：9名※

### 譲受け企業 株式会社ツカサ

所在地：京都府京都市

業務内容：インテリア製品の卸売

売上高：約200億円※ 従業員数：260名※

岐阜県に本社を構える株式会社カヨウ商事は、後継者問題解決のため2018年10月に株式譲渡によるM&Aを行いました。成約から3年あまり、現在も会長として同社に携わる上野洋之進様に、M&Aの経緯や心境を伺いました。

### 10年かけて育てた後継者候補が辞退！ 社員承継を考えるもリーマン・ショックで断念

譲渡企業 株式会社カヨウ商事 上野様：1962年にマットレスを販売する事業で個人創業したのち、2年後に法人化して事業を発展させながら、順調に経営を続けてきました。1995年には私の娘婿が会社に入ってくれ、彼が後を継いでくれるものだろうと安心していました。

10年ほど経ち、私も65歳、彼の年齢を考えてもそろそろバトンタッチの時期だろうと打診してみると、「会社は継げない」と予想外の返事が返ってきました。後継者候補として接していた分、残念な気持ちもありましたが、もともと違う業界で活躍していた彼を応援しようと前向きに送り出しました。その後、経理と営業のトップに会社を継いでもらうことを考えました。2人とも一度は前向きに考えてくれたのですが、株式を買い取るための資金面がネックになったことに加えて、リーマン・ショックが発生して、売り上げが半減。2人からは「とても僕らには会社を継ぐのは無理なのでなかったことにしてほしい。その代わり、死に物狂いで働きます」と申し出がありました。

### 「何を大事にするか」を明確にしたことで 迷いなく相手先企業を決めることができた

そこからM&Aに関する情報収集を始めて、日本M&Aセンターにはメインバンクのすすめもあり相談することになりました。相手先を探す中で私が提示したのは「社員全員の継続雇用」「カヨウ商事の社名を残す」「お世話になったお客さんとの繋ぎの継続」の3つ。振り返ってみると、はじめに価



2018年10月17日、終始和やかな雰囲気の中で成約式が執り行われた。  
左から5番目が上野 洋之進 様

### 値観を明確にしたことがM&Aの成功には大きな要素でしたね。

お相手のツカサは、1社目の候補として紹介いただきました。商品に共通点があったことや、社長の紳士的な様子にも好感を持ったことから早速話を進めてもらい、出会いから約3カ月後には最終契約締結・株式譲渡まで完了しました。

### 企業規模の大きな会社と一緒にやり、 取引先が増えて売り上げが5割アップ

譲渡後に辞めた社員がいないというのが1番の喜びですが、数字の面でもいい結果が生まれています。ツカサは同じ問屋業でも企業規模が大きいので、好条件での仕入れが可能となり、取引先も増えて売り上げが5割アップしました。社員は以前にも増してやりがいを持って仕事に取り組んでくれています。

ツカサの社長は人間力に溢れていて、その社長の薫陶を受ける役員の皆さんも非常に働きやすい環境を築いてくれています。会社、社員のためにM&Aを決断して本当に良かったと思っています。

### <日本M&Aセンター仲介担当者より>

金融統括事業部 金融法人第三部 ディールマネージャー 富士 広樹

M&Aは事業承継問題の解決の手法だけではなく、両社の成長を更に加速させていくためのパートナー戦略でもあります。ご成約後、両社がそれぞれの強みを共有し、発展されている姿を拝見し、担当としてこれ以上の喜びはありません。



※掲載内容は取材当時の情報となります。

## 日本M&Aセンター

発行所：株式会社日本M&Aセンター

当社は日本M&Aセンターホールディングス（東証プライム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：三宅 卓 編集人：熊谷 あゆみ 編集：小西 亜美 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。

