

[エムアンドエー]

M&A

日本M&Aセンター

Vol.70

2022.11

「未来の会計事務所のあり方」
「M&Aへの取り組み」について
参加者全員で考える最高の1日に！

日本M&A協会
JAPAN M&A ASSOCIATION
優秀事務所
SYMPOSIUM
IN OKINAWA
2022

全国の会計人176名が沖縄に集結！

「優秀事務所SYMPOSIUM IN OKINAWA 2022」開催

「最高の業務品質」の実現に向け営業本部と品質本部が伴走

2022年10月より4本部制へ

中小M&Aの研究・教育を促進

神戸大学との産学連携協定を締結

「最高の業務品質」の実現に向け営業本部と品質本部が伴走 2022年10月より4本部制へ

日本M&Aセンターホールディングスは、2022年6月に企業の存在意義を表す「パーパス」を新たに制定いたしました。

そこで掲げた「最高の業務品質」実現に向けて、日本M&Aセンターで業務品質を担保するための専門部署を事業本部として独立させ、営業本部と伴走することでさらなる品質向上を図るべく、組織変更を行いました。

また、営業本部長に常務執行役員 鈴木 康之が就任いたしました。



(左) 日本M&Aセンター 品質本部長 熊谷 秀幸
(右) 日本M&Aセンター 営業本部長 鈴木 康之

品質本部を新設し3本部体制から4本部体制に移行



- 業務品質を担保する専門部署が事業本部として独立
 - 営業本部と伴走する体制に
- 「最高の業務品質」の提供へ

本部長就任のご挨拶

品質本部

日本M&Aセンター 取締役 兼 品質本部長

くまがい ひでゆき
熊谷 秀幸

品質本部は最高の業務品質を担保することをミッションに掲げております。私たちがこれまで培ってきた知見を結集することで、成約率の向上、成約後のトラブル回避、顧客満足度の向上を図り、安心してM&Aに取り組める社会の実現を目指してまいります。

営業本部

日本M&Aセンター 常務執行役員 兼 営業本部長

すずき やすゆき
鈴木 康之

日本全国の中堅・中小企業で後継者不在問題が喫緊の課題となり、M&Aがより求められる時代に入りました。私たち営業本部がこの課題に真摯に向き合い、社内、そして提携先の皆様と協力しながら一社でも多くの企業を救い、地方創生を進めてまいります。

新たに制定した「パーパス」

最高のM&Aをより身近に

私たちは、想いをつなぎ、
安心してM&Aに取り組める社会をつくります。
日本、そして世界で。

「3つの最高」＝最高のコンプライアンス、最高のお客さま満足、最高の業務品質

「3つの想い」＝経営者(お客さま)の想い、当該企業従業員とその家族の想い、私たちの想い

「3つのつなぐ」＝企業と企業をつなぐ、地域(国)と地域(国)をつなぐ、人と人をつなぐ



日本M&Aセンターホールディングスの
「パーパス」についてはこちら



2022年9月6日

日本経済新聞に全面広告を掲載

鈴木康之営業本部長就任挨拶セミナー

アフターコロナ時代の日本創生を語る！

～M&AとTPMで勝ち組になるために～

2025年問題に向け待ったなしの事業承継問題をはじめ、
各エリアに特化したM&A市場動向等について事例を交えながら解説します。

2022年**11月24日**（木）～**12月15日**（木）



参加受付中！

お申込み・詳細はこちら



全国行脚
させていただきます

第1部

■全国7会場：東京・仙台・札幌・名古屋・大阪・広島・福岡

アフターコロナ時代の日本創生を語る！ ～業界動向と経営者の考え方～

日本M&Aセンター 常務執行役員 兼 営業本部長 **鈴木 康之**

第2部

勝ち組になるためのTOKYO PRO Market上場活用法

■仙台会場 12月6日（火）

■東京会場 12月15日（水）

日本M&Aセンター 上席執行役員
TOKYO PRO Market事業部長 **雨森 良治**

地域特化型M&Aの事例紹介 ～地域産業の活性化に向けたM&A～

■福岡会場 11月24日（木） 西日本事業法人部
シニアチーフ **瀬戸 大樹**

■札幌会場 11月30日（水） 札幌営業所長 **渡邊 成巳**

■広島会場 12月 1日（木） 広島支店
支店長 **小川 洋輝**

■名古屋会場 12月 7日（水） 名古屋支社
支社長 **谷川 佑介**

■大阪会場 12月14日（水） 西日本ダイレクトマーケティング部
部長 **岡本 昌大**

2年連続の認定！

「M&A成約件数」のギネス世界記録®獲得



日本M&Aセンターは「M&Aフィナンシャルアドバイザー業務の最多取り扱い企業」として、2年連続でギネスワールドレコーズ®よりギネス世界記録に認定されました。

2021年 取扱件数 1,013件

（記録対象年：2021年1月～2021年12月）

2020年 取扱件数 783件

（記録対象年：2020年1月～2020年12月）

全国の会計人176名が沖縄に集結！ 優秀事務所SYMPOSIUM IN OKINAWA 2022

日本M&Aセンターは、M&A支援に積極的に取り組む会計事務所・税理士事務所の関係者が一堂に会し、未来を考えるイベント「優秀事務所SYMPOSIUM IN OKINAWA 2022」を2022年10月21日に沖縄アリーナ（沖縄市）で開催いたしました。

会場には、直近3年以内に日本M&Aセンターとの協業でM&Aを成約に導いた94事務所176名が来場。「M&Aをどう推進していくか 未来のあるべき会計事務所について」というテーマのもと、日本M&Aセンターの取り組みの紹介や、各事務所代表によるパネルディスカッションに加えて、M&A支援に特に力を入れている事務所を称えるMVP表彰式を執り行いました。

会計事務所・税理士事務所の今後のあり方やM&A支援について考える一日となりました！

日本M&Aセンターの取り組みを紹介

会計事務所・税理士事務所が主体となって地方創生、日本創生に取り組む必要性や、日本M&Aセンターとの提携で広がる事務所の可能性についてお伝えいたしました。



コンサルタント戦略営業部
部長 齋藤 秀一



コンサルタント戦略営業部
部長 上夷 聡史

先生方によるパネルディスカッションを実施

特別企画として、お集まりいただいた事務所の中でも特にM&A支援に力を入れている6事務所に登壇いただきました。日本M&AセンターのM&Aコンサルタントをファシリテーターとして「M&A情報開発への取り組み」と「M&A後の付き合い方」をテーマに、2つのパネルディスカッションを行いました。



登壇事務所

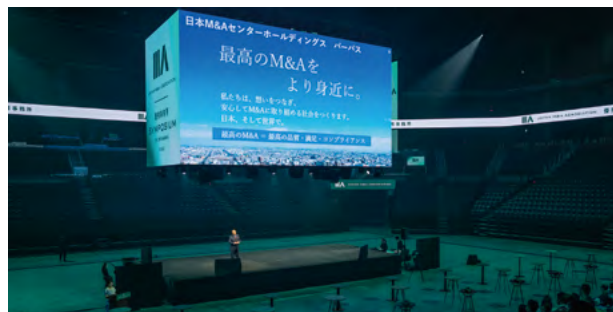
K&P税理士法人、税理士法人大樹、G.S.ブレインズ税理士法人、税理士法人りんく、税理士法人あさひ会計、かがやきグループ株式会社



日本M&A協会 初代事務局長

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

私たち日本M&Aセンターが会計事務所・税理士事務所のよきパートナーとなり、M&Aを経営戦略の選択肢として提示しサポートを行う事務所をもっと増やすことで、中堅・中小企業の役に立ちたいと思っています。今回のイベントが、業界の活性化の第一歩にもなれば幸いです。



M&A支援サービス提供で 顧問先に貢献した事務所を表彰

日本M&Aセンターとの協業で特に顕著な実績を残された事務所と担当者を表彰しました。

最優秀M&A賞

M&Aのノウハウを事務所内外で発揮され、めざましい実績を残した事務所

税理士法人あさひ会計



最優秀アドバイザー賞

事務所内のM&A担当者として優秀な成績を収められた方

株式会社合同総研 部長 明石 隆広 様



最優秀新人賞

直近3年以内に提携し優秀な成績を収めた事務所の担当者の方

金ヶ江幸一税理士事務所 所長 金ヶ江 幸一 様



最優秀BATONZ賞

BATONZを積極的に活用した事務所

成迫会計グループ M&A事業部シニアマネージャー 松澤 寿史 様



中小M&Aの研究・教育を促進する国内初にして唯一の産学連携協定



神戸大学

神戸大学大学院経営学研究科



日本M&AセンターHD

アカデミア、行政、M&A業界の三位一体で後継者不在問題に取り組む

日本M&Aセンターホールディングスと国立大学法人神戸大学大学院経営学研究科は、9月27日に「中小M&Aに関する包括的な産学連携推進に関する協定」を締結しました。本件は、国内初にして唯一の中小M&A研究・教育を促進する協定となります。

同日午前には、神戸大学にて記者会見を開催。

三宅卓社長は「**歴史のある神戸大学との連携によりM&Aに関する基礎研究を推進し、アカデミア、M&A業界、行政の三位一体で127万社の廃業を救っていきたい**」と意気込みを述べました。

同研究科内に「中小M&A研究教育センター（通称：MAREC）」が設置され、ここを旗艦として活動を広げていく予定です。



2022年9月27日に神戸大学で締結式を開催
(写真左から)

日本M&Aセンターホールディングス 三宅 卓 社長
神戸大学大学院経営学研究科 研究科長 國部 克彦 氏
神戸大学大学院経営学研究科 教授、
中小M&A研究教育センター長 忽那 憲治 氏

両者の総力を結集！ M&Aを通じた地方経済の発展による地方創生、日本創生に寄与

神戸大学

中小M&Aに関して中核的役割を担う神戸大学大学院経営学研究科内の複数の研究室が取り組む中小企業・小規模事業者（ファミリービジネスも含む）を対象とする研究シーズ

日本M&AセンターHD

日本M&Aセンターホールディングスグループ各社が取り組む「中小M&A仲介・同プラットフォーム」「マッチング」「株価算定」「PMI」「ファンド」を中心とした事業領域

学術研究への支援を実施

日本M&AセンターHDの提供プログラム

- 寄附講座
- 研究助成
- アワード（優秀活動表彰）
- データセットの提供
- 実践的インターンシップ

同日開催！ 中小M&A研究教育センター(MAREC)開設記念シンポジウム

9月27日午後には、神戸大学大学院経営学研究科主催で「中小M&A研究教育センター（MAREC）」の開設を記念したシンポジウム「中小M&Aを通じた事業承継と事業活性化を考える」が開催されました。



大創株式会社 代表取締役社長 大塚 雅一 氏（写真左）、光洋商事ホールディングス株式会社 代表取締役 CEO 川上 聡一郎 氏（写真右）が登壇し、成長戦略のためのM&Aの意義を語りました。



パネルディスカッションには、パネリストとして中小企業庁財務課長 木村 拓也 氏と、M&A仲介協会理事5社の代表が登壇しました。

金融機関・会計事務所がより使いやすい企業評価システムにリニューアル V-Compass、企業評価の全国プラットフォームへ

企業評価総合研究所（本社：東京都中央区 / 代表：米澤 恭子）は、未上場企業株式の市場価値（M&Aを実施する際の株価）を試算する企業評価システム「V-Compass」をリニューアルしました。

全国の金融機関や会計事務所が本格的にビジネス利用できるシステムへの刷新を行い、M&A業界における企業評価のプラットフォームへと発展させていくことで、より健全な市場の成長に寄与する狙いです。



企業評価総合研究所

代表取締役社長 **米澤 恭子**

M&Aを検討するうえでは、自社の企業価値を正しく把握することが重要ですが、相続税評価額しか知らないという経営者も少なくありません。V-Compassは、取引事例法を用いた中立的な市場価値評価額をすぐに算出できます。今後、金融機関・会計事務所でご活用いただき、企業評価プラットフォームとして全国に広めていきたいと考えております。

リニューアルのポイント

①「サービス」改善

- 金融機関や会計事務所の簡易企業評価ニーズに応えられるサービスを構築
- ユーザーの入力負荷軽減のため、入力支援機能を搭載
- レポート内容を刷新し、より詳細かつ多角的な視点による企業価値の把握が可能に

②「ロジック」改善

- 類似企業選定のロジックを再定義し、より正確かつ利用者にとって納得感のある企業価値試算ロジックを構築

③「システム」改善

- 対象企業の情報を一元管理できるよう設計し、より高いユーザビリティを実現

V COMPASS とは

取引事例法評価システム

過去数千件のM&A成約実績に基づいた業界最大級のデータベースから、業種・地域・財務が類似した企業の実際の売買価格をもとに株式価値を試算する「取引事例法」という手法を用いて企業評価を行うシステムです。

日本M&Aセンターが提携する沖縄銀行をはじめとした金融機関や全国の会計事務所導入されており、相談を受けた顧客の企業価値を簡易的に試算するなどして活用されています。実態に即した企業価値の目安を知ることにより、経営者はM&Aの実施をより検討しやすくなります。

「V-Compass」で試算された企業価値をもとにM&Aの実施を検討いただき、実際にM&Aを進めることになった場合は、企業評価総合研究所の企業評価チームによる評価を改めて行います。

全国信用金庫事業承継・M&A研究会 「しんきんファミリー」開催中！

日本M&Aセンターは、一般社団法人金融財政事情研究会と共催で、全国信用金庫事業承継・M&A研究会「しんきんファミリー」を定期的に開催しております。中小企業における事業承継・M&A業務の基礎知識を深めるとともに、事業承継・M&A担当者間の親睦・交流を目的に、毎回数多くの信用金庫役職員の方にご参加いただいております。

2022年度秋の開催においては、全国10都市（広島・仙台・名古屋・高松・福岡・大阪・札幌・諏訪・金沢・東京）で開催し、全国254信用金庫のうち、189金庫にご参加いただきました。

各地での開催では、地元の信用金庫の事業承継・M&Aご担当者様にご登壇いただき自金庫の事例・体制をご紹介いただいたほか、ご参加者同士での情報交換会を開催するなど大変有意義な機会となりました。



第1部 （事例・体制紹介）「信用金庫における事業承継・M&A業務の対応について」

第2部 バトンの信用金庫向け新システム「B MASS」のご紹介について

第3部 「事業承継・M&A教育研修プログラム」のご案内



日本M&Aセンター 成功事例インタビュー 60歳の節目に決断した資本提携という存続・発展の道

譲渡企業 吹田鉄工株式会社

所在地：兵庫県赤穂市
事業内容：プラント向け製缶板金
売上高：約2.5億円（2019年7月期）
従業員数：15名（2019年12月時点）

譲受け企業 株式会社坂海工業所

所在地：滋賀県大津市
事業内容：プラント配管設計・工事業
売上高：約7.4億円（2019年12月期）
従業員数：27名（2021年12月時点）



兵庫県に本社を構える吹田鉄工株式会社は、変圧器設備やプラント設備にかかわる製缶板金の会社です。事業承継問題に直面した吹田一平社長は、2020年末にM&Aでの譲渡を決断しました。現在も精力的に経営を続ける吹田社長に当時の心境を伺いました。

誰にも相談できない社長という仕事 妻と2人でコツコツと経営をしてきた

譲渡企業 吹田鉄工株式会社 吹田様：吹田鉄工は1930年に父親が創業し、叔父が引き継いだのち私が3代目として2001年から経営を続けてきました。それまでに20年ほど現場経験がありましたが、社長になってからは大変でしたね。最終判断を下さなければいけないのにその時にはすでに父親も叔父もいませんでしたから、誰にも相談できません。経理を担ってくれていた妻に背中を押されながら、とにかくコツコツと経営をしてきました。



（下段右）吹田鉄工株式会社 代表取締役 吹田 一平 様
（下段左）株式会社坂海工業所 代表取締役社長 西田 成希 様

会社が成長路線に進むのであれば M&Aという選択肢もあるのではないかな

私たちには大学生の息子が一人いましたので、継がせるのも選択肢の一つとして考えていました。子どもに苦労はさせたくありませんから、財務面でも設備面でも困ることのないように、安心して継がせることを考えて準備をしてきたつもりです。

ですがある時息子から「なりたい仕事があって試験を受けたい。受かったらその道に進ませてほしい」と相談されて、気持ちを尊重して応援することに。私が54歳になろうという時でした。

そんなころに、お付き合いのあった金融機関からM&Aの提案を受け、M&Aは会社を守るだけでなく、会社の成長にもつながることを学びました。譲受け企業の一員になることで会社に新しい情報が入り、成長路線に進むのであればM&Aという選択肢もあるのではないかと考えるようになりました。

TOP面談から3ヵ月でのスピード成約 譲受け企業オーナーに経営者としての魅力を感じた

2019年7月に日本M&Aセンターで相手企業探しが始まり、坂海工業所から声をかけていただきました。

TOP面談でお会いして感じたのは、西田成希社長がきちんとした経営方針、理念をお持ちであること。そして、人柄にも魅力を感じ、希望エリア外でしたが話を進めていただくことにしました。その後も双方の本社を見学するなど何度かTOP面談を経て、3ヵ月弱で株式譲渡契約を結ばせていただきました。

取引先や従業員の反応を心配していましたが、日本M&Aセンターの担当の河内さんが丁寧にM&Aのプロセスを説明しながら伴走してくれたので、安心して進められました。

同業種ではなく隣接業種とのM&Aによって 請け負える仕事領域が広がった

製缶板金とプラント工事という隣接業種でのM&Aから約1年半が経ちました。当社の事業は設計から制作までですが、坂海工業所は設置工事まで対応でき、請け負える領域が広がりました。

私自身は65歳まで取締役社長を続けることになっています。M&A後はより一層頑張ろうという気持ちになっていて、以前よりも早く会社に来ているほどです（笑）今回、創業以来、親族で経営してきた会社を譲渡したわけですが、「吹田鉄工」という会社を残すことができてよ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>

金融提携事業部 シニアチーフ 河内 孝裕（吹田鉄工株式会社様担当）

「M&Aはご縁とタイミング」です。印象的だったのは、TOP面談を重ねるごとにお互いの理解が深まり、吹田社長は高い目標を掲げチャレンジを続ける西田社長をリスペクトされ、西田社長は日本のモノづくりを支える吹田社長を深くリスペクトされていたことでした。さらなる高みを目指し、西田社長と二人三脚で経営をされている吹田社長を今後も陰ながら応援しております。



※掲載内容は取材当時の情報となります。

世界最大のサステナビリティイニシアチブ 国連グローバル・コンパクト (UNGC) に加入

日本M&Aセンターホールディングスはこのほど、国際連合が提唱する「国連グローバル・コンパクト (以下、UNGC)」に署名し、参加企業として登録されました。

今後は、UNGCが提唱する10原則を遵守するとともに、より一層サステナビリティの浸透に向けた施策を推進し、持続可能な社会の実現に貢献してまいります。

国連グローバル・コンパクト (UNGC)

国連と民間 (企業・団体) が手を結び、健全なグローバル社会を築くための世界最大のサステナビリティイニシアチブ。

UNGCに署名する企業・団体は、「人権の保護」「不当な労働の排除」「環境への対応」「腐敗の防止」に関わる10原則に賛同し、その実現に向けて努力を継続することが求められています。



日本M&Aセンターホールディングス
代表取締役社長 三宅 卓 (右から2番目)、IR室メンバー

Salesforce全国活用チャンピオン大会優勝!



日本M&Aセンター
データマーケティング部 藤田 舞

セールフォース・ジャパン主催の「SFUG CUP 2022 第10回 Salesforce 全国活用チャンピオン大会」に日本M&Aセンター データマーケティング部 藤田 舞が大企業部門に出場し、初優勝を飾りました。

決勝戦では、Salesforce導入から浸透までの約9年間の歴史、会社が急拡大していく中で直面した課題の解決や、多くの関係部署を巻き込んだ定着化メソッド、社内IT人材育成ノウハウを発表しました。

SEARCH FUND JAPAN の事業モデルが 2022年 グッドデザイン賞 受賞!

日本M&Aセンターホールディングスと日本政策投資銀行、キャリアインキュベーション等が共同で設立した合併会社 サーチファンド・ジャパンの事業モデルが「2022年度グッドデザイン賞」(主催:公益財団法人日本デザイン振興会)を受賞いたしました。

個人が投資家の支援を受けて中小企業を事業承継する「サーチファンド」を日本で普及させるための組織体制や活動プロセスが高く評価されました。



サーチファンド・ジャパン
代表取締役 伊藤 公健

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。

