NEXT

ネクスト

Vol.4

日本M&Aセンター

M&A成功インタビュー

森田工産 前社長 森田浩氏

電研社 代表取締役社長 野村明宏氏

シンガポールに初の海外拠点

ASEAN経済の中心 シンガポールに拠点開設

2016年4月に当社初の海外拠点となるシンガポール・オフィスを開設いたしました。今後日本経済に大きな影響を及ぼすASEAN経済―その中心地であるシンガポールに当社営業コンサルタントが駐在し、より幅広いサービス提供を目指します。

日本M&Aセンター
海外支援室長
安丸　良広

海外支援室長よりご挨拶

いよいよ当社念願の初海外拠点を開設いたしました。当社では近年、日本企業と外国企業のクロスボーダーM&Aが増加しております。中でもASEAN地域の企業とのM&Aニーズが多くなっております。このニーズにより的確に対応するため今回のオフィス開設となりました。

シンガポール・オフィスには、シンガポール大学でMBAを取得した営業コンサルタントが駐在いたします。海外のM&Aに関しても、ぜひお気軽にお問い合わせください。

シンガポール・オフィス　住所

80 Robinson Road
#10-01A,
Singapore 068898

TEL:　(+65)-6240-6258
※日本語対応可能です

シンガポール・オフィス開設記念式典 開催決定！

日時：　6月16日（木）15：00～　セミナー
　　17：45～　オフィス開設記念式典
会場：　ヒルトン シンガポール
※本式典についてのお問い合わせ　日本M&Aセンター 海外支援室 西井 ((+65)-6240-6258)

全10会場で 福岡営業所 開設記念セミナーを開催

7月に経営者のためのM&Aセミナーを開催いたします

全10会場で「福岡営業所開設記念 経営者のためのM&Aセミナー」を開催いたします。昨年の九州縦断セミナーは8会場で1,500名の方々にお申込いただくなど大好評のうちに終了いたしました。本セミナーは実際に会社を譲渡された社長様のお話を聞ける貴重な機会です。ぜひご参加ください。

博多	北九州	熊本	長崎	佐賀
7/20（水）	7/6（水）	7/12（火）	7/14（木）	7/13（水）
大分	**宮崎**	**鹿児島**	**下関**	**沖縄**
7/7（木）	7/8（金）	7/11（月）	7/5（火）	7/4（月）

【全会場共通】13：30～16：20（受付 13:00～）

◆特別企画◆
M&A体験談

<テーマ1> 友好的M&Aによる企業譲渡の体験発表

向井珍味堂様は、昭和27年設立、国産原材料を使ったこだわりのきな粉・香辛料等の製造販売を行っている会社です。メディアにとりあげられることも多く、業績は堅調、財務面も安定していましたが、後継者がおらず16年前の当社M&Aセミナーに参加。その後、幹部社員への承継を検討するも、メリットの多いM&Aで事業承継することを決断・実行されました。

M&A体験談講師　株式会社向井珍味堂　会長兼最高顧問　中尾 敏彦様

セミナーの
お申し込み・
詳細は
こちら

<テーマ2> 中小企業M&A 成功のノウハウ

講師 日本M&Aセンター 代表取締役社長　三宅卓

この度の熊本地震により被災された皆様ならびにそのご家族の皆様に心よりお見舞い申し上げます。
皆様の安全と被災地の一日も早い復興を心よりお祈り申し上げます。

税理士　村木が答えます

知って得する！
M&A税務

「M&Aと会社清算、税率はどう変わる?」

「株式譲渡」に特化して税務にまつわる知識をわかりやすくお伝えします。

Q:個人株主を前提とした場合、株式譲渡によるM&Aと会社清算では、企業評価と税の取り扱いはどのように異なるのでしょうか？

M&Aシニアエキスパート養成スクール講師が解説！

村木良平
税理士
日本M&Aセンター
コーポレートアドバイザー室
大阪室長

（1）企業評価

株式譲渡は、純資産に「のれん（営業権）」をさらに上乗せできる余地があるのに対し、会社清算は、各資産を処分価額により評価し、また、割増退職金等の発生により株式譲渡に比べ著しく低い評価となることがほとんどです。

（2）会社清算の税負担

清算配当金を出せる場合であっても出資の払戻部分を超える額は金額が高いほど高い税率での税負担となり、所得税と住民税を併せ最高約50%の税率となります。会社清算をした場合には、取引先との事業継続や従業員の雇用継続等が守られないという大きな問題のほかに税負担的にもデメリットが大きいといえます。

ここまでにみたように、①企業評価額が高くなる ②税負担が少ない ことから、オーナーの手取金額を考えても、会社清算に比べて、株式譲渡のほうがメリットが大きいことは明らかです。

	株式譲渡によるM&A	会社清算
企業評価	のれん（営業権）を計上できる余地がある	低め
税率	約20%	最高約50%

さらに詳しく知りたい方は

新刊「中小企業M&A実務必携 税務編」をご覧ください

中小企業M&A実務で90%以上採用されている「株式譲渡」に特化して、税務にまつわる知識をわかりやすく要点整理。論点解説形式の構成で実務場面に直結。課題解決に最適の書。

**中小企業M&A
実務必携　税務編**

日本M&Aセンター
村木良平 著
出版社：きんざい
定価：本体2,500円(＋税)

<著者紹介>
村木 良平　税理士
日本M&A センター コーポレートアドバイザー室 大阪室長
民間企業での経理・財務・社会保険実務全般、上場準備、上場後の開示実務、国際税務含めた税務実務、上場企業同士の再編実務等幅広い業務を経験後、株式会社日本M&A センターに入社。M&A 案件を主に税務面から関与。関与案件は数百件以上にのぼる。

M&A 譲渡企業 成功インタビュー

相続を考えての早い決断 上場企業グループの一員に！

有限会社森田工産　前社長　森田 浩 氏

有限会社森田工産 森田浩前社長は、当社がお手伝いをし、2015年にM&Aによって株式会社エスイー（東証ジャスダック3423）グループに会社を譲渡されました。M&Aを決意された経緯や心境、現在の様子などをお聞きしました。

【譲渡企業】有限会社森田工産（現 エスイー鉄建株式会社）

所在地:鳥取県米子市
業務内容:鉄骨工事業
売上高:約6億円
従業員数:18名　（M&A実行時）

—有限会社森田工産のご紹介と、ご自身の事業承継の経緯をお教えください。

森田　森田工産は、鳥取県米子市にて鉄骨工事業を営む会社です。創業者は私の両親で、私や兄の進学資金のために奮起して起業しました。当時、父は43歳でした。

私が大学に進学する際、父から「大学に行く代わりに卒業したら地元に帰れ」と言われました。兄は広告代理店に就職して会社を継ぐ気はなかったので、父は私を後継ぎとして考えたようです。私も大学に行きたかったので、父の条件をのみ、大学生活を送った後地元に戻りました。しばらくは父が社長として経営していましたが、私が37歳の時に社長に就任することになりました。

引退時期から逆算して、43歳から事業承継について検討

—森田様は45歳でM&Aをご決断されました。自身の後継者を考え始めたきっかけについて教えてください。

森田　父は43歳で会社を興し、50歳のときには、私に「大学進学後は地元に戻るように」という条件を出して後継者が決まっていました。自分自身も、「65歳で引退するなら55歳までに後継者を決めておきたい」と考えておりましたので、10年間くらいをかけて後継者を見つけようと、43歳頃から事業承継について考えるようになりました。まず考えたのは親族内承継です。私には娘がいますがまだ2歳で到底後継ぎ候補ではありませんし、都会で育った兄の子供たちは東京での就職を希望していました。親族での承継は不可能だと思いました。

鳥取県西伯郡にある森田工産様の工場の様子
（左）工場外観　（右）工場内

立ちはだかった自社株の高額な相続税

森田　ちょうどその頃、税理士さんから自社株の相続について話を聞きました。森田工産の業績は好調で、当時株価が3倍になっていました。大株主は父でしたから、まず自分への株の相続があり、そのあと自分から次世代への相続が生じるわけですが、それにかかる相続税は予想以上の額でした。

自分は多額の相続税を支払い、父から株を買い取る覚悟はあります。しかし次世代はどうか?換金性のない株式を莫大な相続税を払ってまで取得しようとしてくれるだろうか?—子供が相続することも、社員が相続することも、現実的ではないと思いました。

—そんな時、担当の税理士さんから「M&Aで会社を譲渡する」ことを聞いたそうですが、どんな印象を持たれましたか?

森田　“M&A”という言葉は、最初ピンときませんでした。M&Aは大企業がするものというイメージが強かったので「まさか自分の会社が?」と思いました。しかし話を聞くうち、自分が抱える事業承継問題はM&Aで解決できるかもしれないと考えるようになりました。なので、早速お相手探しをしてみようじゃないかということになったのです。

—M&Aのお相手である株式会社エスイー様の印象はいかがでしたか?

森田　耐震工事を請け負った際、エスイーさんの製品が当社の金属製品に取り付く設計図を見たことがあり以前から名前を知っている会社でした。面談では両社が一緒になった相乗効果を考えることができ盛り上がりました。工場見学にも行ったのですが、エスイーさんの高度な溶接技術に非常に興味をもちましたね。

2015年3月の株式譲渡契約調印式にて
（左）有限会社森田工産 代表取締役 森田浩様
（右）株式会社エスイー 代表取締役社長 森元峯夫様
※職称は当時のもの

“会社の将来”と“社員の安心”を軸に考え、M&Aを決断

森田　エスイーさんという良いお相手と順調に進む一方で迷いがなかったとは言い切れません。実は一番相談したい父が、エスイーさんを紹介される2か月前に事故で他界していました。父が健在であればこんな時どう言うかを考えましたね。また、初めてのM&Aなので何を基準に決めていいのか不安に思うこともありました。

そのため、まず一番大切にする判断軸を決めました。私の場合は、“会社の将来”と“社員の安心”でした。上場企業であるエスイーさんと一緒になれば、これまでより雇用も安定するし、社員が胸を張って働ける会社になります。また、コンサルタントの岩井さんからも「これまでの日本M&Aセンターが仲介した実績からもエスイーさんがベストの選択です」と力強い言葉をいただきましたので、決断することができました。

M&Aによって会社の信用力が上がった

—M&Aについて、社内の反応や取引先の反応はいかがでしたか?

森田　社員は、はじめこそM&Aという言葉がピンとこなかったようですが、今はエスイーグループの一員として生き生き働いています。グループの給与水準に合わせ給料は上がりましたし、上場企業グループということでこれまで苦戦していた採用についても3名の新規採用ができました。会社の信用力が上がったのを実感しましたね。

早く始めることはノーリスク、何も行動せず悩んでいる方がリスク

森田　取引先には、驚きながらも「今までと変わらず鉄骨を作ってほしい」と言われました。今も変わらず取引は続いていますし、上場企業のグループ会社になったことで一次問屋から仕入れられるようになりました。

森田様には2016年2～3月開催「経営者のためのM&Aセミナー」にて体験談をお話いただきました

経営者仲間からは「親の会社を売ったのか」という声もありました。一方で「その若さでよく決断ができた」と早い決断を称えられたり、「そんな会社に買ってもらえるなんて素晴らしい!」と褒められたりしました。M&Aを経験した自分が言えることは、M&Aはいくら早く始めてもノーリスクだということです。M&Aの相手探しを始めた時点は、まだスタートではありません。お相手先が出てきてからがスタートです。関心があるのに行動せず悩んでいるほうが、業績の悪化や業界状況の変化など会社の将来のリスクにつながります。「業績が悪化したらM&Aについて相談させて」と言った経営者仲間もいますが、それでは遅い。業績の悪い会社より、上り調子の会社の方が誰だって買いたいはずですから。

M&Aは“奇跡的な体験”

—M&Aについて、社内の反応や取引先の反応はいかがでしたか?

森田　私のM&Aは、税理士さんに相続の相談をしたことがきっかけでしたが、その時はまさか自社が上場企業グループの一員になるとは思っていませんでした。しかしそれが現実となった。私にとってM&Aは“奇跡的な夢の体験”でしたね。

今はまだ常務として勤務していますが、以前に比べて家族との時間は多く取れるようになったので、今後は娘をいろんな場所に連れて行ってやりたいと思っています。以前は休日でも頭の中は会社経営の不安や悩みでいっぱいでしたから、こんな風に考えられるようになったのもM&Aのおかげだと思います。

日本M&Aセンター仲介担当者より

日本M&Aセンター
情報開発部
岩井　健
（森田工産様担当）

当初面談したとき、森田工産の実績は右肩上がりで史上最高益を更新中でした。

そんな状況で森田社長は「更に良い会社にするためにどうしたらいいか」を常に考えてたのが印象的でした。

“会社の成長のための買収戦略”は誰もが考えることです。しかし反対に“会社の成長のために譲渡する”という選択は、思いついてもなかなか心理的に決断できません。今回、森田工産を最高の時期に戦略的に譲渡できたのは、森田社長の経営者としての先見性と戦略性があってこそです。

このような素晴らしいM&Aを担当できたこと誇りに思うとともに、今後も中小企業の未来を支えるM&Aを成約するべく邁進いたします。

M&A 譲受企業 成功インタビュー

M&Aで得た事業とともに グループ売上30億達成を目標に M&Aで海外進出

株式会社電研社　代表取締役社長　野村 明宏 氏

当社がお手伝いして3件のM&Aを実行された株式会社電研社 代表取締役社長 野村 明宏様に、M&Aによる成長を選択した最初のきっかけや、M&A後の効果、譲り受ける際に気を付けていること、今後の戦略などをお伺いしました。

株式会社電研社

所在地:大阪市北区
設立:1953年2月19日
事業内容:電力・通信用機材の製造および販売業
従業員数:57名
グループ会社:株式会社北越電線
株式会社テレトニー
株式会社O-KEI樹脂

電研社　野村 明宏 社長

新たな収益の柱を模索中、日本M&Aセンターのセミナーに参加

—電研社様はM&Aで会社を伸ばされていますが、M&Aでの成長を選択された最初のきっかけを教えてください。

野村　当社は、1950年に大阪市北区に「関西電話工業株式会社」として設立され、1953年に商号を株式会社電研社に変更しました。電力・通信用機材の製造を行う会社で、ケーブルハンガーやラセンハンガーと呼ばれるケーブル吊架材は、テレビやインターネット通信に欠かすことのできない電線を支えています。競合企業が少ないニッチな業界で、中には高いシェアを誇る業界標準品も数多く存在し、長年にわたって安定成長を遂げています。

しかし、インフラの成熟によって本業が頭打ちとなってきたことをきっかけに、業態転換も視野に入れた経営改革を考えるようになりました。そんな折日本M&Aセンターのセミナーに参加し、M&Aを活用して新たな収益の柱を探すという選択肢があることを知ったのです。セミナーを受けた当初はまだ漠然としていて、M&Aは選択肢の一つとして捉えていましたが、日本M&Aセンターの藤田さんより北越電線をご紹介いただき、本格的に検討することとなりました。

3件のM&Aにより製造・工事・特殊加工をワンストップで可能に

—日本M&Aセンターの仲介で、3件のM&Aを実行されましたね。

①株式会社北越電線を譲受け（2011年8月）

株式会社北越電線
本社:大阪府東大阪市
設立:1963年12月
事業内容:電線製造加工
売上高:約290百万円
従業員数:15名
（M&A実行当時）

野村　北越電線は、電線の製造・加工の分野で業歴60年を超える東大阪の老舗企業です。大手企業が展開しにくい少量多品種の加工を受託しているため、販売先が多岐にわたっており、利益が確保しやすい体制でした。しかし、後継者不在問題を抱えていたため、日本M&Aセンターからご紹介がありました。若干ではありますが北越電線と過去に取引があったことや、納入先の業種が異なるため、販路の共有によるメリットがあることなどから譲受けを決断しました。M&A後は、当社の主製品である通信機材の他、電線の販売もできるようになり、商材の拡大を実現することができました。

②株式会社テレトニーを譲受け（2014年4月）

株式会社テレトニー
本社:東京都千代田区
設立:1968年12月
事業内容:電気通信工事
売上高:約430百万円
従業員数:19名
（M&A実行当時）

野村　当社の身を置く通信工事の業界では、建物等の建築業と同じく、実際に作業をする前段階の「設計」や工事を開始して竣工するまでの「施工管理」が重要な作業として存在します。設計では、使う資材の選定や仕様決定等も行われ、資材の開発製造を行う当社にとっては、お客様ニーズを探る場所であります。また、実際に手を動かす作業者（業者）を適切に管理する（施工管理）能力を有する会社は意外と多くなく、重宝がられます。製造業だけにとらわれず、業界全体を眺めた時、工事の設計・施工管理は、情報収集とお客様満足の追求に非常に寄与する分野と考え、設計・施工管理を行える工事業者をグループ化するにいたりました。通信工事会社は、商流における弊社のお客様の位置。まだまだ大きなシナジーが生まれるまでには至りませんが、そのお客様の位置にいる会社を組み入れた事によって、元請の大手ゼネコンとのパイプも増え将来に期待が持てます。

③株式会社O-KEI樹脂を譲受け（2014年12月）

株式会社O-KEI樹脂
本社:横浜市港北区
設立:2004年9月
事業内容:カーボン、FRP加工
売上高:約174百万円
従業員数:12名
（M&A実行当時）

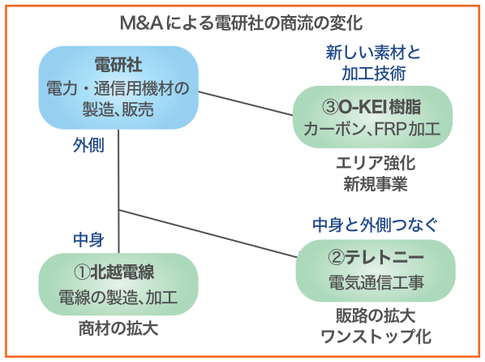
野村　O-KEI樹脂は、国内でも数少ないCFRP※の加工専門企業です。同じ「樹脂」を取り扱うメーカーという点で当社と共通点があります。カーボン、FRP加工は非常にニッチで新規参入が難しいうえ将来性のある事業です。稀少性の高いCFRPの加工ができるということは顧客に対しても相当なインパクトがあるようで、営業活動に役立ったことも何度もありましたので、今後は新たな事業の柱にしていくつもりです。また、テレトニーと併せて関東エリア強化という面でも期待しています。

※CFRP:樹脂の中に炭素質を入れて強度を向上させた複合材料。金属材料よりも低密度でありながら、軽くて強度が高いのが特徴。

M&Aの譲受け先として業界で存在感

—M&Aのメリットをどのように実感されていますか?

野村　やはり人材育成面での効果が大きいです。マネジメントのポストが増えたことから、社員の活躍の場が格段に拡がりました。3件のM&Aの実績は社外にも大きなインパクトがあり、M&Aの譲り受け先としてのイメージが浸透してきたようで、中小企業家同友会などでM&Aについて講演する機会が多くなりました。取引先からM&Aに関する情報が入ることも多くなり、実際に「取引先の海外子会社を譲り受けてくれないか」との話を持ちかけられたこともあります。M&Aを実施したことで不都合を感じたことはなく、資金に余力のある限りはどんどんM&Aを実行していきたいと思います。



今後は海外のインフラ整備など成長分野へ積極投資したい

—今後はどういった展開を考えられていますか?

野村　今後の成長が予測される分野には積極的に投資をしていく考えです。経営理念にある「雇用の創出」を実現するためにも、M&Aの活用は有効だと考えています。

成長分野への投資という点では、インフラの整備状況が途上で今後の持続的成長が見込まれる海外、特にベトナムなどに注目しています。ノウハウのない海外に進出するにはM&Aが必須です。日本M&Aセンターの海外支援室と情報交換を行っていて、国内で得たリソースを海外で活用したいと考えています。

当面はグループ全体で売上30億円を達成することが目標です。これまでは周辺業種とのM&Aが多かったのですが、今後は、本体と業態が近く、収益を直接カバーしてくれる案件を積極的に検討したいと考えています。

電研社 岡山工場内の様子

日本M&Aセンター仲介担当者より

電研社様は本業の見通しが立ちにくい中で、次の柱となる事業を積極的に模索し、弊社と情報交換を重ねたことが3件のM&Aの成約に繋がりました。譲受けした3社とも野村社長のもとで順調に拡大しております。

今後は、本業である電力・通信用機材の販路拡大のため海外へ活路を見出そうとしておられ、そのお手伝いができればと思っています。

日本M&Aセンター
事業法人部　大阪支社
藤田知己

日本M&Aセンター Next Vol.4 2016.5

経営者のための

M&Aセミナー

ご参加頂きたい方：経営者の皆様　参加費：無料

- M&A（企業譲渡・譲受）の戦略的活用により「後継者問題」を解決、「自社の更なる発展」を実現！
- 中小企業におけるM&Aの具体的なステップおよび注意点とは？
- 最新の事例を交えて、M&Aを成功させるポイントを解説します。

東京①	東京②	大阪	名古屋	京都	札幌	高崎	広島
6月13日(月)	7月5日(火)	6月7日(火)	6月27日(月)	7月22日(金)	7月7日(木)	6月15日(水)	6月28日(火)

【全会場共通】13:30～16:20（受付13:00～）

テーマ1
友好的M&Aによる 企業譲渡の体験発表
株式会社ソフトビジョン　前会長　竹内 正夫 様

テーマ2
中小企業M&A成功のノウハウ
［講師］日本M&Aセンター　代表取締役社長　三宅 卓
常務取締役　大山 敬義

お申込・お問合せは、
お電話もしくはWEBから
0120-03-4150
https://www.nihon-ma.co.jp/seminar/

中堅・中小企業のM&A仲介実績No.1
日本M&Aセンター

■設　　立：1991年4月
■本社所在地：東京都千代田区丸の内1-8-2
鉄鋼ビルディング24階
■事業内容：M&A（企業の譲渡・譲受）支援事務
■ホームページ：https://www.nihon-ma.co.jp/

発行所／株式会社日本M&Aセンター　〒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
発行人／大山敬義　編集人／豊田利恵
TEL.03-5220-5454（代）　FAX.03-5220-5455