

next

ネクスト

次世代につなぐ経営者のためのM&A情報誌

M & A 市場注目の 東海エリア特集

vol. 8

日本M&Aセンター

日本M&Aセンター

next

vol. 8

2017.09

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
TEL:03-5220-5454 (代) FAX:03-5220-5455

発行人／雨森良治 編集人／荒川直子

国内M&A成約実績
No.1
日本M&Aセンター
提供

簡易企業評価 サービスのご案内

無料
診断
実施中

オーナー経営者の声

会社を譲渡する場合の
株価ってどのくらいだろう？

どのような手法で
当社は評価されるのだろうか？

税理士から相続税評価額は聞いているが
M & A 株価とは、どう違うのだろうか？

日本M & Aセンターの簡易企業評価サービスの特徴

圧倒的実績

業界No.1の累計成約実績
約3,500件を背景とした
信頼の高い
株価算定をします

専門家対応

経験豊富な
企業評価総合研究所の
専門家チームが
レポーティングします

短期診断

資料を受領後
約1週間で
M & A 株価を算定し
結果をご説明します

秘密厳守

開示された資料及び
ご相談された内容は
秘密厳守を
お約束します

※サンプルもご用意しております

「簡易企業評価」をご希望の方は、日本M&Aセンターの営業担当までご連絡ください。

必要 資料

◆ 簡易企業評価に必要な資料

- ・貸借対照表（過去3期分）
- ・損益計算書（過去3期分）

◆ より厳密な評価のために必要な資料

- ・勘定科目明細書（過去1期分）
- ・固定資産税課税明細書（過去1期分）



CORPORATE VALUE
LABORATORY

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/

M&Aは健全な事業拡大の手段 すべては経営者の覚悟から

青木茂氏

1958年生まれ
電気設計技術者・ソフトウェア技術者を経て、33歳の時にスポンサーに声を掛けられたことがきっかけでジェイエスシーを設立。技術者らしい合理的な考え方で気さくな人柄。

ジェイエスシー株式会社

設立：1993年
所在地：愛知県名古屋市
業種：受託開発ソフトウェア業
従業員数：37名

- 会社設立後、順調に業績を伸ばし、2006年には過去最高の年商5億まで拡大
- 2009年のリーマンショックをきっかけに、自社の経営課題を認識
- 2016年、静岡県のLSI設計・受託開発ソフトウェア業を営む三栄ハイテックスとM&Aを実施

右：ジェイエスシー 青木氏(本文:青木)
左：日本M&Aセンター 雨森(本文:雨森)

M&Aは最後の手段だと思っていた

青木…IT業界は平均年齢が若く、元々早めの引退イメージを持っていました。社員に引継ぎたい気持ちが強かったので、有力な社員に今後どうやって会社を盛り上げていくのか、誰が引き継ぐのが良いのか、という話を世間話程度にするようになりました。

ただ、そのまた少し後に1人1人社員に声をかけて「お前に任すこともあるかな」と話をしても、継ぐという話にならない。まあお金の負担が結構大きいよね、くらいの会話で終わります。実際、資金が必要なので、あまり強く言うとはプレッシャーになります。

雨森…資金面の問題がクリアできない従業員に期待をかけるすぎるのは得策ではありません。それに経営者とサラリーマンは、思考が根本的に違います。

青木…当初、M&Aの選択は未知であり意識が薄かったですが、しかし、具体的な案はな

く、まだまだ先の話とは思いますが、M&Aセミナーに参加してみることにしました。

雨森…その段階でM&Aセミナーに来られたのは正解です。M&Aは選択肢の1つとして、他の選択肢と同時並行して検討するべきことなんです。多くの方は1つ1つの選択肢をつぶしてから最後の手段としてやっとセミナーにこられるんです。

自分の引退は社員や取引先を動揺させると思っていた

雨森…社員や取引先へM&Aを開示した際の反応はいかがでしたか。

青木…社員の反応は、告知する一瞬だけ気が張りりましたが、自分分が思っていたより冷静で、あとは自然の流れとなりました。M&Aの前に、社員に「継がないか」と声をかけていたおかげで、社員では会社を継ぐのは難しいといった空気が社内にできていたのが、かえって良かったのかもしれない。

終わってみれば決断に必要なだったのは覚悟だけ

青木…M&Aだからこそ、懸命な努力をもつてしても得られない成果を得られたと確信しました。また通常では現金化出来ない未上場の株式を現金化できたことは、終わってみれば宝くじにあたったような心境に似ているかもしれません。

青木氏からのアドバイス

M&Aは健全な事業拡大の手段である

永年希望していた規模が大きい相手先へ商談が一瞬で実現しました

自分の経験値に専門家の知識を入れる

M&Aは未知でも何でもありません。知識やノウハウのある専門家を利用しましょう

すべては覚悟から

経営者であれば覚悟を決めれば脳が準備に入ります

雨森…元々からの社員は呼びにくくないのでしょうか。
青木…まあ、2〜3回ほど耳になじめば、割り切れるようです。意外と慣れればすぐに当たり前になるものです(笑)参加したM&Aセミナーで聞いた体験談では、「M&Aを知った社員や周りは意外と冷静だった」との印象を語っておられ、自分も同じ体験をしました。取引先企業からすると、数百ある企業の1つであり、もはや日常茶飯事なことなのだろうとも感じました。もちろん、

雨森…本来M&Aの開示には細心の注意が必要です。社員が辞めたらM&Aの意味がなくなりますから。今回のケースに限っては、さきほどの話のように有力社員に継ぐ意思を確認したことが、社内承継は難しいという理解に上手くつながったのですね。

急に上司が変わり、慣れるまで相談しづらいとのこと。言葉は数人ありましたが、数か月経てばそのような声もなくなりました。私さえ覚悟すれば、意外とみんな受け入れてくれるんだな、と感じました。



ちなみに青木社長は今は何と呼ばれてるのですか。
青木…みんな青木顧問と呼んでいますよ。

M&Aだからこそ想像を超える成果がえられた

雨森…M&Aから約1年経ったわけですが、会社の経営状況はいかがですか。

青木…約10倍規模の企業との提携は、想像をはるかに超える成果でした。

長年取引を開始したいと希望

M&Aには明確な目的が必要



神田 隆生 氏

ポパール興業の前社長。社長在任期間中である2014年に名古屋証券取引所2部上場を果たす。2015年より代表取締役会長。日新製作所のグループ化に伴い社長を務める。



中：ポパール興業 神田 隆生氏（本文：神田）
右：ポパール興業 取締役管理部長 坂倉満氏（本文：坂倉）
左：日本M&Aセンター 長谷川（本件担当者、本文：長谷川）

ポパール興業株式会社

創 業：1957年

所 在 地：愛知県名古屋市

事業内容：工業用ベルト、研磨部材などの接着・樹脂加工品のメーカー

従業員数：197名

- 顧客密着型のものづくり精神で、顧客の要望に最適な素材を提案し、製造
- 中期経営計画をきっかけに企業の譲受を検討
- 2016年、大阪の産業用機械製造業である日新製作所の全株式を取得し、グループ化

ソリューションビジネスを展開したい、からM&Aへ

神田…当社の得意は接着樹脂加工ですので、金属加工の依頼があると、他の業者に依頼したり、他社を紹介したりしていました。当社はソリューションビジネスを戦略に掲げており、よりお客様の満足度を上げるために自社で機械加工・金属加工・機械設計も提供できる会社になりたいという想いがありました。それを自社で最初から作りあげるのは大変だろう、M&Aであれば時間も短縮できると思いました。

長谷川…M&Aを検討する時に、目的はとても大切です。明確なビジョンをお持ちだったからこそ、それに沿う提案をすることができました。

当社に相談される前はどのように検討されていたんですか。

神田…金融機関や仲介業者に情報をもらっていました。仲介・FAには、売り手からスタートし買い手を探すタイプや、買い手から売りませんかと仕掛け

ていくタイプなど様々な形式があることを知りました。候補先リストをもとに、相手社長に直接会って、話をして感触を聞いてきたりしていました。

長谷川…直接話をされていたんですね。結果はいかがでしたか。

神田…具体的に意向表明や監査までいったところはなかったですね。

ほとんどくして日本M&Aセンターの長谷川さんから具体的な情報をもらい、その中に今回譲り受けました日新製作所の情報が入っていましたが、受け取った企業概要書は、わかりやすくまとめてあり、すぐに会ってみたいと思いました。

2件成約 仲介会社の価値は情報量と実行力

長谷川…売りたいとお考えの企業の魅力をきちんとお伝えできるのは当社の強みです。M&Aはタイミングが大切ですので、譲渡希望企業の強みを正確に把握していただき、決定していただきたいと考えています。

神田…内部統制は譲受企業が作っていかなければなりません。書類の精度、スピード感に差がある場合、整備するコストをかける必要がでてきます。

M&Aの情報については引き続き仕入れていくことで機会を逃さないようにしたいと思います。

神田氏からのアドバイス

目的と優先順位は明確に

明確な目的やビジョンを描くことが重要。今、何を買うべきかについて社内で意思統一を経営者同士なら会って話をすれば企業家精神は分かちあえるもの。直感も大切

疑問を感じるならやめる勇気も

M&Aを実行するのは自分の会社。判断の核となる部分での疑問が解消されないなら、やめる勇気も必要



ともあり、引かれたレールの上を走っている安心感がありました。やはり、双方の意向をしつかり汲むことができるプロの仕事だなと感じました。

長谷川…仲介が入ると意思決定に集中することができそうですし、商談が進めば譲り受けた後のイメージもいろいろ想像できるようなお手伝いしたいと思っています。

神田…手数料はかかるけどね（笑）

長谷川…いただく手数料以上に、多くのお相手を紹介したり、M&Aプロセスを円滑に運べるようにして、手間とお時間をどれだけ減らせるかを追求しています。

神田…本当にそうですね。実際にやってみて、それは実感しました。直接交渉では話が進まなかったわけだから、感謝しています。

坂倉…思いのほかトントン拍子に進んだと思います。担当の長谷川さんの根回しがよかったです。

長谷川…ありがとうございます。



長谷川…さらに人材を投入することもお考えですね。

今後はPMIに注力 情報収集は常に

譲渡された社長様もとても喜ばれ、同じく大阪の製造業をご紹介いただき、先日、2件目も成約されましたね。

神田…日新社との成約式のちよつど半年後にお話をいただきました。

お相手は日新社の重要部品を取り扱っている会社で、先方の社長とお会いし、工場見学をして、すぐに意向表明を出しました。

神田…人材を投入するために、今、新社屋を作っています。来春を目途に、大阪の営業所を日新社付近にもつてくる計画もたてており、営業の統合を徐々に進めていく方針です。

昨年、今年と続けて技術力のある企業にグループ入りしてもらうことが出来たので、しばらくはグループ内の融合に力を入れたいと思います。

長谷川…上場企業がM&Aを検討する場合、内部統制や適時開示などに対応できる体制かどうか重要なポイントです。

大切なのは人柄

経営者同士なら会って話をすれば企業家精神は分かちあえるもの。直感も大切

疑問を感じるならやめる勇気も

M&Aを実行するのは自分の会社。判断の核となる部分での疑問が解消されないなら、やめる勇気も必要

東海エリアに 熱視線!!

―東海圏には優良企業が多く、また東日本と西日本を結ぶ重要な拠点として熱視線が注がれています。

東海エリアは自動車産業、MRJに代表される航空機産業の集積地です。長期的には2027年のリニア中央新幹線や次世代自動車(電気自動車・燃料電池自動車など)への期待も高く、設備投資・研究開発費も全国に比べ高い水準となっています。

工業製品出荷額の割合を見ると、自動車など輸送機械が約4割を占めます。自動車などの輸送機械は生産波及効果が大きく、輸送機械が1単位増えると関連産業の需要は3倍以上増えます。この波及効果を当エリアに留めているのが強みです。

5年に亘る長期の当社成約実績データによると、東海エリアでは譲渡企業の割合の高さが他のエリアと比較して目立ちます。全国的に譲受け希望企業が多く、譲渡企業がなかなか現れにくい中、東海エリアは譲渡企業の供給エリアとなっています。

また、東海エリアでは譲渡企業のうち製造業が占める割合が34%であり、全国平均の22%と比較して1.5倍以上となっています。これは東海エリアでは高度な技術を保有し、高い付加価値をつける優良企業の多さの表れと考えられます。

そのため、全国各地からこのエリアの企業との資本提携を希望する照会が当社に寄せられています。

継続的な好業績と 人材不足により M&Aは加速

東海エリアの景気は、全国の二歩先を行っていると見え、その分、人手不足も深刻で、有効求人倍率の高さも愛知県・岐阜県・三重県が全国の上位を占め、今後、人材不足による譲渡も増えると考えられます。

また、このエリアには多くの輸出企業があり、為替が円安傾向にある現在、利益をあげ、好業績が続けられる環境にあることも、M&Aの加速の二因となります。

当社においても、この度の名古屋支社拡張移転を機に、さらなるニーズに応え、東海エリアの優良企業の存続と成長に貢献していきます。



日本M&Aセンター
事業法人部 地域創生室 担当部長

森 勇二

1959 岐阜県生まれ。大学卒業後、株式会社十六銀行へ入行。同行にて事業支援部長、一宮支店長、柳ヶ瀬支店長、本店営業部副部長などを歴任。十六銀行グループのシンクタンク・十六総合研究所に在籍後、日本M&Aセンターへ入社。銀行での取引先への経営改善・事業再生支援等の経験を活かし、M&Aを活用した地方創生に取り組む。

名古屋支社 拡張移転の お知らせ

2017年8月28日
RENEWAL OPEN

このたび増え続ける東海エリアのM&Aニーズにお応えすべく、人員の増強とともに、名古屋支社を左記に移転拡張することと致しました。新支社には眺めの良い成約式専用の応接室を設えております。是非一度お立ち寄り下さい。



【名古屋支社 新住所】

〒450-6418 名古屋市中村区名駅3-28-12

大名古屋ビルヂング18階

TEL:052-533-3380 FAX:052-533-3387

※TEL・FAXは変更ありません

Access

JR名古屋駅桜通口 徒歩3分

地下鉄東山線コンコースより大名古屋ビル(ダイナード)直結