

next

ネクスト

「次世代につなぐ経営者のためのM&A情報誌」

同業・同地域のM&A戦略

vol.13



日本M&Aセンター

M&A日本M&Aセンター next vol.13 2019.5

発行所／株式会社日本M&Aセンター 〒530-0017 大阪府大阪市北区角田町8-1 梅田阪急ビルオフィスタワー36階 TEL.06-7669-9600(代) FAX.06-7669-9601



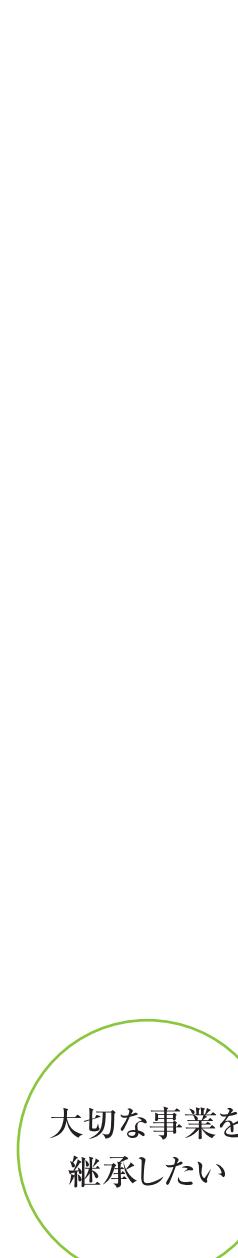
自社メディア「あとづき日記」にて、事例紹介などの記事を更新中!



<https://batonz.jp>

中堅・中小企業のM&A仲介実績No.1
日本M&Aセンター

あとづき革命、はじまります



大切な事業を
継承したい

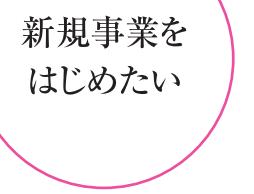
+



Batonz
バトンズ



+



■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
■ホームページ：<https://www.nihon-ma.co.jp/>



左:テクノフュージョン 代表取締役 赤尾 隆一様 右:SYSホールディングス 会長兼社長 鈴木 裕紀様

特別対談 M&Aで変わったこと・変わらないこと

譲渡企業 株式会社テクノフュージョン

代表取締役：赤尾 隆一様
創業：1996年
所在地：愛知県名古屋市
事業内容：組込システム開発業
従業員数：16名

譲受企業 株式会社 SYS ホールディングス

代表取締役：会長兼社長 鈴木 裕紀様
創業：1991年（ホールディングス化は2013年）
所在地：愛知県名古屋市
事業内容：システムの開発及びソリューション・サービスの
提供を中心とする総合情報サービス事業
従業員数：697名

有限会社の時は自分のペースでしていたことがグループに入つてからは厳格にやっています。経理の適時開示や、中計・長計に対する進捗管理・方策が一番大変ですね。それも1年経つてだいぶ慣れてきました。

鉢木・一般的な社会から見るとかなり変わったやり方かもしれません、私は正しいと信じてやっています。

①長く続く会社ほど創業者の力が大きいので、創業者を最大限に尊重する。

②全役職員を大切にする。

③我々の歴史と文化を押し

赤尾…M&Aに伴う組織変更で有限会社から株式会社になり、取締役2名、監査役1名がついていただいています。私の業務内容は基本的に変わらないですね。妻が経理と総務を担当していることも変わっています。業務「量」は増えましたが（笑）。

有限会社の時は自分のペースでしていたことがグレープに入つてからは厳格

鈴木…今回のM&Aは6社目になります。過去の当社のM&A後の事例や今回の方針を説明すると非常に納得していただきました。他のグループ会社でもほとんど退職していません。基本的には「変えない」ので。

1年経つても
従業員の退職はゼロ

雨森・M&Aの成約から1年経ちましたが、現在の会社の状況はいかがでしょうか。

た。ほとんど動搖はなく、
会社規模が大きくなつて安
定すると感じてくれたよう
です。特に質問もなかつた
です。皆今回のM&Aを好
意的にとらえてくれている
と思つています。

ろ、担当の益田さんが訪ねてくれ、詳しい話を聞いたうえで、お願ひすることにしました。

きに自社の事業がより安定するようになるお相手を探すように依頼しました。

職人が減っているのは、景気が落ち込んだ時に会社が職人を手放し、職人たちは他の仕事を始めて、もう戻つてこないからです。これを何回も繰り返せば職人は減ります。私は不景気のときに仕事がなくならないようにするにはどうしたらいいかをずっと考えていました。その答えを、お相手となるシアーズホームは持っていました。

シアーズホームグループ

は、年間約700戸の戸建住宅を受注・供給してい る地場の大手企業です。 工事の安定した受注も有る。当社の職人を教育・育成するノウハウを活かして、ますます職人を増やしても大丈夫な体制をつくれると考えました。

また、経営方針の一致も大切です。会社の従業員が30人の場合、家族もあわせると100人くらいの人生を経営者は預かっているわけなので、当社は従業員を第一に考えて経営していま す。 そういう基本的な考

ろ、担当の益田さんが訪ねてくれ、詳しい話を聞いたうえで、お願ひすることにしました。

A photograph of two men in dark suits and ties, smiling and shaking hands. The man on the left is wearing glasses and a light blue striped tie, while the man on the right is wearing glasses and a dark patterned tie. They are standing against a plain, light-colored wall.

成約式での様子
左：シニアーズホール 代表取締役 社長 丸木様



ポスター、やHPは自分で制作されています

え方が同じであることも希望しました。経営者になるには人の気持ちがわかる人でないと難しいと思いますが、シアーズホームの丸木社長はまさにそんな人でしたから安心してM&Aを決断することができました。



熊本県庁前に展示されている熊本城のミニチュアはオオタが寄贈したもの

成約インタビュー 「紡ぐヒト」

譲渡企業 宮田油業株式会社
常務取締役 総務部長 前川誠様
譲受企業 大成石油株式会社
代表取締役社長 玉木昌士様
インタビュアー 株式会社日本M&Aセンター
雨森良治



右:大成石油 代表取締役社長 玉木様
左:宮田油業 代表取締役社長 宮田様

現在、ガソリンスタンド業界は廃業・撤退が加速し、非常に厳しい状況である。1994年に6万421軒あったガソリンスタンドは20年間で約半減し、少子高齢化や燃費向上によりガソリンの需要が今後ますます縮小していくことが予想されている。そんな中、2018年末に広島県内で業界では珍しく石油元売が譲受ではない地元石油販売店同士のM&Aが成立した。その先導役を担ったのは、オーナーでも社長でもなく幹部の総務部長であった。

MA雨森・弊社より宮田油業様のご紹介があつたときの第一印象はいかがでしたでしょうか。

玉木・業界団体の会合などで宮田油業の社長

前川・オーナー社長に後継者がいなかつたこともあり、当時の専務に最初に引継ぎの相談をされたようです。創業100年を超える歴史のある企業でしたので、蓄積もあり個人で引き受けることは難しいことから、M&Aという選択肢を選ぶことを決断されました。しかし自分たちではどう進めてよいのかわからず、業界の最大手である日本M&Aセンターに私から相談してみました。M&Aの話を従業員が相談するのも珍しいことだと思います。私が宮田油業に入社することができたのは、取引先としてお付き合いのあった頃、オーナー社長に声をかけていただいたおかげでした。その恩返しができればと思い、慎重に真剣に取り組みました。

MA雨森・M&Aを検討するにあたって、希望条件のようなものは出されたのでしょうか。

前川・私はオーナーではありませんでしたので「M&Aを通じて会社が良くなる」ことを第一に考えて要望を出しました。従業員のことを考へると、地元の同業は避けて県外の大手同業あるいは異業種で探してもらうことにしました。これまで設備投資もしてこなかつたのである程度の体力がないと引き受けてもらえないとも考えていました。

MA雨森・なかなか買い手候補が現れないなか、途中で方針の変更はあつたのでしょうか。

前川・基本方針は変えませんでした。もし相手が見つからなかつた場合は、社内で経営を

とは面識がありました。私自身M&Aにそれほど積極的でもなかつたのですが、顧問税理士の勧めもあり、話を聞くことにしました。最初の私の印象は「業界・地域とともに、近づいて弱つたな。話が重たいな…」でした。でも話を聞いていたるに「厳しい時代だからまではしっかりと検討してみよう」と思うようになりました。まずは全店舗をまわり、立地からスタッフの雰囲気に至るまでこつそりと視察してみました。

MA雨森・最初の提案から3ヶ月ほどかけてじつくり検討されたとのことですが、社内の反応はいかがでしたか

玉木・まずは当社の会長（先代の社長）に

継続できるように準備もしていましたので、焦る気持ちはありませんでした。もしM&Aが成立したとしても、その後トラブルがあつたり、思わぬ悪いことが会社に起きたり、というようなことがあれば、私は責任をとつて辞職する覚悟もしていました。そのためか、落ち着いて進めていくことができました。

MA雨森・一度の相手と縁をつなぐことができ、お相手となる大成石油さんでした。

MA雨森・前川様のほうではM&Aによる売却の検討をどのように進めていらっしゃったのでしょうか。

この話をしました。ネガティブな反応が出るのかと予想していましたが、意外にも「地場同士で組んでいくことは大事なことだ。前向きに検討してみよう。」と積極的でした。オーナー経営者の勘とでもいうところですも話を聞いていたるに「厳しい時代だからまではしっかりと検討してみよう」と思うようになりました。まずは全店舗をまわり、立地からスタッフの雰囲気に至るまでこつそりと視察してみました。

MA雨森・弊社より宮田油業様のご紹介があつたときの第一印象はいかがでしたでしょうか。

玉木・業界団体の会合などで宮田油業の社長

前川・オーナー社長に後継者がいなかつたこともあり、当時の専務に最初に引継ぎの相談をされたようです。創業100年を超える歴史のある企業でしたので、蓄積もあり個人で引き受けることは難しいことから、M&Aといふ選択肢を選ぶことを決断されました。しかし自分たちではどう進めてよいのかわからず、業界の最大手である日本M&Aセンターに私から相談してみました。M&Aの話を従業員が相談するのも珍しいことだと思います。私が宮田油業に入社することができたのは、取引先としてお付き合いのあった頃、オーナー社長に声をかけていただいたおかげでした。その恩返しができればと思い、慎重に真剣に取り組みました。

MA雨森・M&Aを検討するにあたって、希望条件のようなものは出されたのでしょうか。

前川・私はオーナーではありませんでしたので「M&Aを通じて会社が良くなる」ことを第一に考えて要望を出しました。従業員のことを考へると、地元の同業は避けて県外の大手同業あるいは異業種で探してもらうことにしました。これまで設備投資もしてこなかつたのである程度の体力がないと引き受けてもらえないとも考えていました。

MA雨森・なかなか買い手候補が現れないなか、途中で方針の変更はあつたのでしょうか。

前川・基本方針は変えませんでした。もし相手が見つからなかつた場合は、社内で経営を



宮田油業 常務取締役 前川様



スマートM&Aアドバイザーの 草分け的存在

ノキーノM&Aの特徴

日本M&Aセンターのインターネットマッチングサービス「Baton」の最優秀アドバイザー賞の受賞実績を持つ今村仁さん。



今村仁氏

京都府京都市出身 立命館大学経営学部卒
会計事務所を2社経験後、ソニー株式会社に勤務。その後2003年今村仁税理士事務所開業、2007年マネージャーとしてシェルジュに改組、代表社員に就任。同時に、2007年ビジネスサクセション株式会社設立、代表取締役に就任。著書に『その気にさせる事業承継得すること・損すること』・『3ヶ月でできる決算対策完全ガイド』・『会社設立5年お金にまつわる解決一切』等があり、その他、専門誌・一般紙に執筆多数。商工会議所や金融機関など経営者及び経理担当者向けのセミナーも実績多数。テレビやラジオにも出演。

國二十六

手間を省くことができます。また、従業員が増えることでお互いに教育できたり、技術伝承ができたりします。こういったメ

リットは通常のM&Aと変わりません。5名以下の会社であっても、大企業が譲受けを望むケースがあります。

小さいところでも現場に任せながら、事業をまわしているような会社は人気があり、よく問合せがあります。

アトノイサ」をやつていてよく感じるの、「最初のボタンのかけまちがいは最後まで尾をひく。」ことです。大事なことは規模に関わらずM&Aでは同

談につながることもあります。

私はお客様に、M&Aにおける優先順位を紙に書いてもらいます。従業員の雇用・価格など、希望することを紙に書いてもらう。そうすると、考えがまとまって、明確になります。これは譲渡する側、譲受する側どちらにも言えることです。

二三九

最近では個人が会社を買う事例もでてきました。サラリーマンであっても経験を活かすことができますし、働き方がコントロールできるので、スマートM&Aの手軽さを利用することで、会社を経営するの

魅力的でしょう。
ただ、もちろん注意点が多く、安易に推薦できません。
まずは資金面ですが、自己資金

まずは資金面です。自己資金は当然必要ですが、金融機関からの融資は欠かせない要素になります。M&Aの知識は金融機関によつてレベルに差があり、

まだまだ実情に追いついていないと感じます。

スモールM&Aの仲介者として

されます

会社と会社のやり取りというより、個人的なやり取りに近いので、隠しだってなく、オープンで接するように心掛けています。信頼感はとても重要です。お客様が何か隠しているようなことがあれば、接しているうち

は感します。遠は私たちはアトナイザーの「お客様を何とか助けてほしい」と思う気持ちは、相手や相手のアドバイザーにも伝わります。

＆Aに関係ない、
ども相談できるく
を心がけています。

く活かせないケースもあります。杓子定規でなく、経験していなきことを引き継ぐ覚悟と、問題に直面した時に努力できるかどうかというものはその人の意識によります。零細企業の実態を把握して継続的な誠意をもつて取り組む必要があります。

金額が小さいから責任が小さいというイメージがあるかもしませんが、全くそうではありません。スマートM&Aの場合、全部直接オーナー経営者やご家族とのやりとりになるので、やりがいはあります。失敗すれば、すぐストレートに指摘

明確な定義はありませんが、主に年商1億円以内の小規模で事業を行っている会社が対象となるM&AがスマールM&Aです。私たちのような専門家による仲介が入る場合もあれば、買取前監査をしな、など、手焼き