



平成 20 年 9 月 22 日

各 位

会 社 名 株式会社日本M&Aセンター
代表者役職名 代表取締役社長 三宅 卓
(コード番号：2127 東証第一部)
問い合わせ先 常務取締役管理本部長 榎木 孝磨
T E L 0 3 - 5 2 2 0 - 5 4 5 4

株式会社MAP経営との業務提携のお知らせ

株式会社日本M&Aセンター（以下、「当社」）は、株式会社MAP経営（以下、「MAP経営」）と業務提携を行うことについて合意いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 業務提携の理由

MAP経営は、会計事務所や金融機関による顧客指導等のための経営計画策定システムを開発している会社です。この「MAP経営シミュレーションIIシステム（以下、「MAPシステム」）」は、全国の有効会計事務所約 1,300 会計、地域金融機関 70 行庫への導入実績を有しており、MAPシステム導入会計事務所約 800 を『あんしん経営をサポートする会』として組織し、主宰・運営しております。

一方当社は、中堅・中小企業を対象として後継者問題解決や企業再生のためのM&A仲介業務を主に行っています。全国約 230 の有効会計事務所、約 200 の地域金融機関、商工会議所などをネットワークし、この国内最大級のネットワークを活用して案件開発とマッチングに強みを持つ国内で唯一上場するM&A仲介会社です。

当社はMAP経営と共同で『中堅・中小企業での経営計画の普及』並びに会計事務所・地域金融機関での『中堅・中小企業への経営計画支援の普及』に努めていきたいと考えております。

その背景として、当社は「M&Aの前にまず『企業戦略、事業計画』がありき」という考え方をしていることがあげられます。事実、中堅・中小企業でのM&Aニーズの顕在化は経営計画策定時に多く見られます。すなわち、経営計画策定時に、①後継者問題や業界再編への対応などの課題が強く認識されて企業譲渡ニーズが顕在化する、②成長の手段として事業領域拡大等での企業譲受ニーズが顕在化する、など譲渡・譲受双方のM&Aニーズが顕在化しております。

このことから、『中堅・中小企業での経営計画の普及』は当社にとって案件発掘チャンスの拡大につながり、またMAP経営にとってはユーザーの拡大につながり、両社にとってメリットがあります。さらに、中堅・中小企業の経営においてもっとも不足していることは『先を見据えた経営』、『経営計画による課題の抽出』であり、経営計画の普及は中堅・中小企業の経営の健全化にも大きく寄与するものであることから、この分野で両社が業務提携することで合意しました。

2. 業務提携の内容

(1)MAP経営の組織化している会計事務所と当社が組織化している会計事務所の相互紹介に



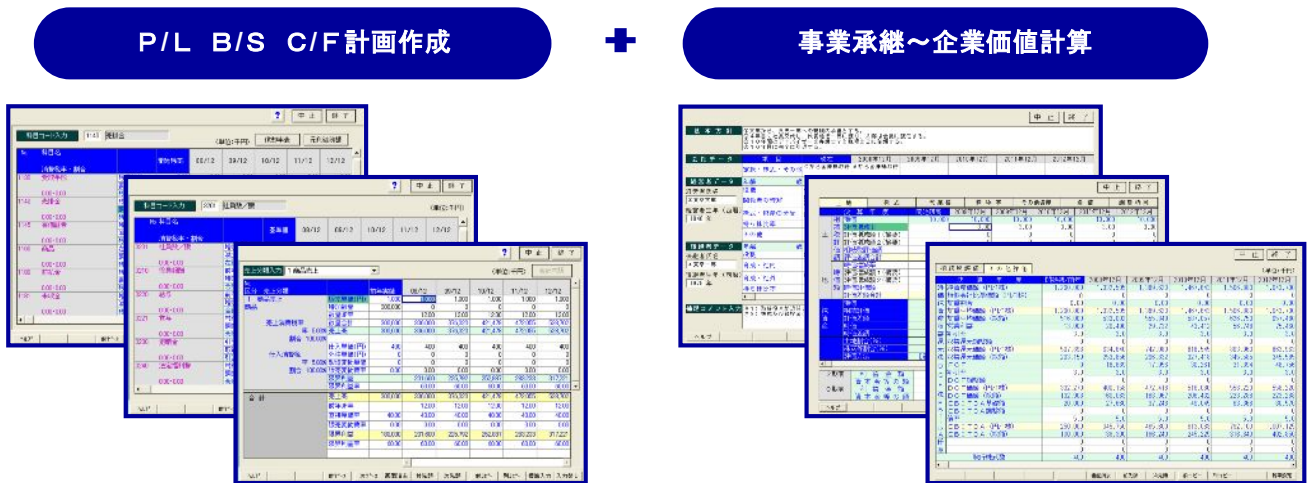
より、MAP経営はMAPシステムの導入会計事務所の増加、当社はM&A情報ネットワーク加盟会計事務所の増加及びM&A情報のソース先の増加を図ります。

- (2) 中堅・中小企業における経営計画策定の恒常化を促進し、経営計画策定ツールである「MAPシステム」を会計事務所及び地域金融機関等へ普及させるとともに、会計事務所及び地域金融機関等で「MAPシステム」を活用したM&Aの提案が増加することを促進します。
- (3) 中堅・中小企業経営者を対象とした経営計画策定セミナーを共同開催し、中堅・中小企業のM&A需要を顕在化させる取り組みを開始します。

3. 業務提携先との既存の取り組み

平成20年5月にリリースされたMAPシステムシリーズで新規に企業価値計算機能を導入した「MAP中期計画・事業承継版」について、当社がM&A支援業務を通じて培った企業価値算定ノウハウを活用して監修を行っております。このような両社間のプロジェクトベースでの取り組みを今回の業務提携の合意により、さらに発展させて参ります。

「MAP中期計画・事業承継版」画面イメージ



4. 業務提携先の概要

- (1) 社名： 株式会社MAP経営
- (2) 設立： 1989年3月
- (3) 代表者： 代表取締役：高山 範雄
- (4) 所在地： 東京都中野区本町1-32-2 ハーモニータワー21階
- (5) 資本金： 144百万円
- (6) 事業内容： システム開発事業（MAP経営シミュレーションシステム）
教育研修事業（経営計画に関するノウハウ研修等）
コンサルティング事業（経営計画立案サポート等）

以上