

参加無料

ITソフトウェア会社オーナーのための 事業承継/業界再編セミナー

大阪会場：4月22日(火)

場所：大阪支社セミナールーム

時間：16:00～18:00 (受付開始 15:30～)

東京会場：4月23日(水)

場所：東京本社セミナールーム

時間：16:00～18:00 (受付開始 15:30～)

● 講師

株式会社日本M&Aセンター
事業法人部長

雨森 良治

IT・ソフトウェア業界責任者

渡部 恒郎

テーマ1 従業員のメリットを第一に考え業績が良いうちに譲渡を決意

実際に会社を譲渡された経営者様から、
中小企業M&Aの体験談についてお話し
いただきます。

- なぜ譲渡を決断したのか?
- M&Aを進めながら思ったこと
- M&A後、従業員・取引先の反応は?

後継者問題解決・
今後の成長のためのM&A

当社がお手伝いして、2012年11月
にM&Aを実行された2社、ソフトビ
ジョンの竹内様とウィズソフトの勝
屋様をお迎えし、M&Aを決意された
理由や当時の心境などをお聞きし
ました。



株式会社ソフトビジョン 前社長 竹内 正夫様

	譲渡企業	譲受企業
企業名	株式会社 ソフトビジョン	ウィズソフト 株式会社
本社所在地	東京都新宿区	大阪府大阪市
売上高	約9億円	約9億円
従業員数	90名	56名
M&Aの理由	後継者不在	関東圏での事業拡大

テーマ2 ITソフトウェア業界のM&A動向

ITソフトウェア業界の動向について、当社が
仲介した事例に基づきお話しいたします。

日本M&Aセンターについて

- M&A仲介専門会社唯一の東証一部上場企業
- M&A支援実績業界No.1
- 年間100組の友好的M&Aを成約支援しています。
- 業界でも多くの支援実績。



株式会社日本M&Aセンター
事業法人部長 雨森 良治

外資系コンサルティング会社より、
2006年に日本M&Aセンターに
入社。
大阪を拠点として、入社以来50
件超のM&A成約実績を持つ西日
本でも有数のM&Aプレーヤー。現
在も、IT関連は勿論幅広い業種
より相談を受けている。



株式会社日本M&Aセンター
IT・ソフトウェア業界責任者 渡部 恒郎

京都大学在学中にベン
チャー企業の経営に参
画。卒業後、日本M&A
センター入社。
IT・ソフトウェア業界の
業界責任者として、入社
以来40件以上の成約
実績がある。

成約年月	譲渡企業事業	本社	売上(当時) ※百万円	譲渡理由	譲受企業事業	本社	譲受理由
2013年 10月	ソフトウェア受託開発業	富山県	300	後継者不在のため	ソフトウェア開発業	東京都	早期の株式上場を実現するため
2013年 9月	ゲームソフト制作	大阪府	700	更なる事業拡大のため	同人誌販売	東京都	オリジナルコンテンツ 企画機能を保有するため
2013年 7月	ソフトウェア受託開発業	東京都	80	後継者不在のため	ソフトウェア受託開発業	京都府	コンサルティング等 高付加価値化を図るため
2013年 7月	WEBインテグレーション業	大阪府	600	事業拡大のため	展示会サポート業	東京都	ITソリューション開発力強化のため
2013年 6月	情報配信・コンテンツ事業	東京都	700	事業拡大のため	遊技機関連装置製造販売	神奈川県	版権取得による事業拡大
2013年 5月	見積もりサイト運営業	東京都	300	収益率低下と新規事業への進出のため	ソフトウェア受託開発業(上場)	三重県	新規事業進出による 事業ポートフォリオ形成
2012年 11月	ソフトウェア受託開発業	北海道	90	当初より操業10年後に事業売却予定だったため	ソフトウェア受託開発業	東京都	自社商品ラインナップ拡大
2012年 11月	ソフトビジョン	東京都	900	後継者不在のため	ウィズソフト	大阪府	既存商圏のシェア拡大
2012年 9月	コロネット	東京都	900	後継者不在のため	オールアバウト	東京都	協業スタッフの有効活用のため
2012年 9月	ソフトウェア受託開発業	神奈川県	180	新規ビジネス立ち上げ資金確保のため	ソフトウェア受託開発業	東京都	汎用機開発→オープン系開発への進出
2012年 8月	ネット電報	東京都	1,500	新規ビジネス立ち上げ資金と創業利益確保のため	企業向け通信統合サービス	東京都	総務系サービス拡充のため
2012年 1月	SE派遣業	東京都	1,100	受託請負中心から自社製品開発体制を整えるため	生産アウトソーシング事業	東京都	アウトソースの需要増減差を埋めるため

セミナーの申込・全国無料出張相談会のお申込みはこちらまで

セミナーにご参加いただけない方も無料出張相談会を随時受け付けています。まずはご相談ください。(全国対応)

担当 渡部・瀬谷

M&A支援実績No.1

日本M&Aセンター (東証一部
上場)



0120-03-4150

e-mail <http://www.nihon-ma.co.jp/seminar/>

設立以来22年間で2,000件以上のM&A支援実績