

～M&Aの“ベストなお相手探しと進行サポート”は当社にお任せください～

国内最多の情報量と最高のマッチング力 ～より多くの候補の中からベストのお相手を～

26年間の蓄積された中小企業M&Aデータベース



26年間にわたりコンサルタントが
足で集め、提携先から寄せられた
M&A情報をデータベース化。
⇒他社の追随を許さない情報量

M&A 情報データベース

- ◎譲渡希望情報
- ◎買収ニーズ情報
- ◎マッチング履歴
- ◎成約事例
- ◎M&Aセミナー参加者情報
など

200名のコンサルタント全員で全国マッチング



200名超の全コンサルタントが
参加するマッチング会議

受託した譲渡案件は、コンサルタント
全員が全国を飛び回りマッチングを
実施。



日本最大級のM&A情報ネットワーク

会計事務所
(全国約 670)

地域金融機関
(全国約300行庫)
地方銀行の約9割
信用金庫の約7割

商工会議所
証券会社
ベンチャーキャピタル
コンサル会社



会計事務所ネットワーク
「日本M&A協会」発足記念式典にて

当社は全国の有力な会計事務所を
「日本M&A協会」として組織化。



地方銀行ネットワーク
第4回バンクオブザイヤー表彰式にて

当社は全国の地方銀行によるM&Aの
研究・情報交換の場である「全国金融
M&A研究会」の事務局を務めると
ともに顕彰なども実施。

圧倒的な情報量を背景に、真に中立的な立場でベストなM&Aのお相手を見つけます。

完全独立系⇒特定の銀行/証券/譲受候補企業に依存せず、最高のマッチングを実現します。

設立以来26年間で
累計 3,500件の
M&A支援実績

日本M&Aセンター

全国のあらゆる業界を対象とした年間約500件(2016年実績)、No.1の成約仲介実績。

卓越した「企業概要書・株価評価書」、丁寧な「対応・文書作成」⇒マッチングからクロージングまで安心。

最新のノウハウと親身かつスピーディーなサポート体制 ～もちろん秘密保持は万全です～

最新のノウハウと実績で高品質の資料を作成



質の高いインタビューシート・企業
概要書・株価評価書を作成。
⇒お客様企業の強みを効果的に
アピールし、シナジー効果を最大化
できるお相手探しを推進。



約30名の弁護士・公認会計士・税理士・司法書士



日本M&Aセンターには、法務・会計・
税務の専門家が社員として所属。
⇒スピーディーなサポートが可能。



女性経営者のためのビジネスサロン開講

M&Aを活用した しなやかな会社の 育て方、継がせ方セミナー

5月23日(火)

東京会場

日本M&Aセンター
東京本社「セミナールーム」

5月24日(水)

名古屋会場

名古屋マリオットアソシアホテル
17階「楓」

5月25日(木)

大阪会場

日本M&Aセンター
大阪支社「セミナールーム」

開催時間は全会場共通 13:30～16:00 (受付 13:00～)

※お席に限りがありますので、お早目にお申込みください。

【東証一部上場】

日本M&Aセンター

女性経営者のためのビジネスサロン開講 M&Aを活用した しなやかな会社の 育て方、継がせ方セミナー

女性経営者のみなさまへ

家事と育児と経営、何足ものわらじをはく女性経営者。

今は忙しいけれど、引退後の悠々自適な生活を思い描き、

自分の老後と家族にも十分なお金を残したいと願う方も多いはず。

実は、経営者はリタイアの仕方でその後の生活が劇的に変わるんです。

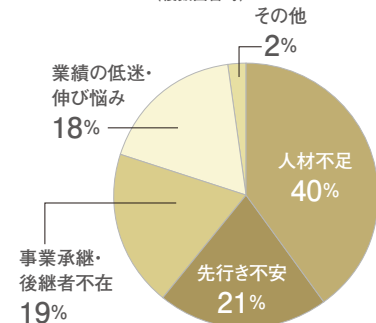
これまでの苦勞を無駄にたくない女性経営者の皆様に、

同じ女性経営者でハッピーリタイアを実現した先輩方が、みんなが幸せになる

リタイアの方法をお伝えします。

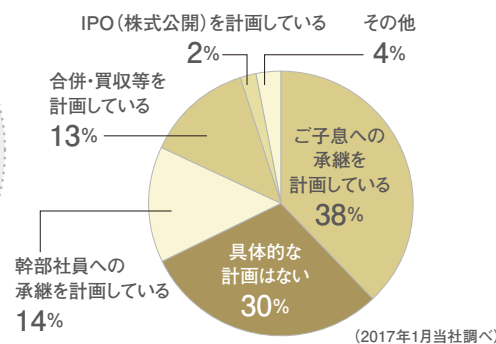
女性経営者のアンケート結果

貴社の抱える課題をお教えてください。
(複数回答可)



60%以上の経営者が
人材不足・先行き不安を
感じているにもかかわらず
30%の経営者が
将来について具体的な
計画がありません。

貴社の将来についてお教えてください。



当社主催 経営者のためのM&Aセミナー参加者の声

M&Aを早めに
検討することが、
良いお相手に巡り会える
選択だと思いました。

土木工事業

共に成長できる
前向きなM&Aを
したいと感じました。

保育所

もったいないからこそ、
会社を存続させる
必要がある、ということが
分かりました。

電気通信工事業

トップの方の心情が
伝わりました！
小さい会社ですが
参考にしたいです。

業務用食品卸業

Section 1 経営者が知っておくべきM&Aとは

昨年度当社では女性経営者向けに経営に関するアンケートを実施しました。
特に女性経営者の視点での悩みを解決できるM&Aとはなにか、考えるヒントをお話します。

- 自分の会社の価値を知るための計算方法をご紹介します。
- 会社には売り時があります。業種ごとに見るM&Aの今。
- ベストなパートナーと巡り会うためには。



【講師】
株式会社日本M&Aセンター 上席執行役員 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、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成約実績を有する。
手掛けた業界は多岐にわたり、多くの業種に精通した西日本屈指のM&Aプレーヤー。
社内の年間最優秀社員賞を複数回受賞。2016年4月より日本M&Aセンター西日本統括上席執行役員。

Section 2 私たちが感じたM&Aのリアル

M&A成約までのドラマなど、サロン形式で本音をお話いただきます。

- 女性経営者ならではの苦勞と対処法
- 後継者に求めたいこと
- M&Aを体験してわかったこと
- 現在の心境

パネリスト紹介 (会社名、役職はM&A当時のもの)

3会場(東京・大阪・名古屋)



株式会社タス(ソフト開発)
代表取締役 **荒牧 敏子**様
年商:約4億円

1988年大阪府堺市に創業。収益性が高く経営は順調に推移していたが後継者不在を理由に2008年ウィズンフト株式会社の子会社化によるグループ企業入り。



鉄建工業株式会社(製造業)
代表取締役 **安井 由美**様
所在地:愛知県刈谷市
年商:約4億円

夫の体調不良により専業主婦から四代目社長として就任。番頭の専務取締役と経営していたが、後継者不在となり、2014年株式会社エスイーの子会社化によるグループ企業入り。

2会場(大阪・名古屋)



有限会社リブラ・コーポレーション(調剤薬局)
代表取締役 **乾 宣子**様
年商:約7億円

市民病院の薬局勤務を経て1994年大阪府豊中市に創業。高利益体質で業績も安定していたものの、将来を見据えM&Aを検討。2016年クラフトホールディングス株式会社との子会社化によるグループ企業入り。



【御案内役】
株式会社日本M&Aセンター 事業法人部 上席課長
土井 太久磨

1975年生まれ。外資系金融機関勤務を経て日本M&Aセンターに入社。
以来、名古屋を拠点として多数のM&A実績を有する当社のトッププレイヤー。
「お客様に寄り添い、本音を語り合える人間関係を構築する」をモットーに、日々の業務に心血を注ぎ、顧客からの信頼も厚い。趣味は愛猫と戯れること。