第2回

【特別対談企画】

株式会社 日本M&Aセンターにみる「上場への軌跡」

◎はじめに

春季号は澁谷工業株式会社 澁谷 亮二会長との「澁谷工業に見る理想的な事業承継」についての対談でありました。

今回は今世紀の花形産業であると言っても過言でない株式会社 日本M&Aセンターの創業者でもあり会長でもいらっしゃいます、分林 保弘さんをお招きいたしました。上場までの苦労話、また最近の情報を熱く語って頂く企画としました。

以下その対談内容です。

株式会社 日本M&Aセンター
代表取締役会長
分林 保弘

畠&スターシップ税理士法人
代表社員税理士
畠 善昭

「分林会長の先見力に最大の賛辞を送る者の一人であり、特に全国有数の会計事務所を組織化した指導力は“素晴らしい”の一言に尽きます。」－畠

「日が経つごとに事業承継の相談ニーズが多く、これらの経営課題を解決することが私の人生の命題とも感じ、また誇りに思いながら取り組んでいます。」－分林

Wakebayashi's History

分林 保弘（わけばやし やすひろ）

㈱日本M&Aセンター代表取締役会長。
1943年8月28日生まれ、京都府出身。
1966年 立命館大学経営学部卒業後、日本オリベッティ㈱に入社。
同社会計事務所担当マネージャーを経て、1991年㈱日本M&Aセンターを設立し、代表取締役社長として東証1部に導く。
日本における中堅中小企業のM&Aの第一人者として活躍。
著書に「中小企業M&Aの時代が来た！」（H&I出版）、「中小企業のM&A徹底活用法」（PHP研究所）等がある。

〈畠〉

会社を作られまして僅か十八年でマザーズ、その後、東証一部への上場、誰もできないことを成し遂げた偉業に心からの敬意を表します。

私も知り合って三十年ですが、分林会長の先見力に最大の賛辞を送る者の一人です。特に全国有数の会計事務所を組織化した指導力は、素晴らしいの一言に尽きます。

このM&Aの仕事を「業」として取り組まれた背景や、上場までのご苦労話を少しお聞かせ下さい。

〈分林〉

私はM&Aの業務が二十一世紀の大きなビジネスになり、この手法こそが中小企業を救える唯一の道と思いました。その原因の一つはご存知の社会現象である、少子高齢化や、価値観の変化がその大きな要因でした。

しかし、取り組んでみて日を経つごとにあまりにも事業承継の相談ニーズが多く、これらの経営課題を解決することが私の人生の命題とも感じ、また誇りにも思えるようになりました。

上場できるとは思いませんでしたが、これも運かも知れません。市場関係者は勿論支えてくれた株主の皆様にも感謝しています。

〈畠〉

分林会長は能に造詣が深く、能を嗜まれると伺っています。能の伝統芸能と、お生まれになった京都の歴史文化と、現在の経営手法に沢山の共通点があると思いますが如何でしょうか。

〈分林〉

能芸能と京文化、経営の接点を訪ねるとは流石に畠先生ですね。

〈畠〉

日本で百年続いている企業で、最も多いのは数値上京都府で、共通点があると思っておりましたので質問させて頂きました。

〈分林〉

能の歴史は六百五十年で、能を大成した人は世阿弥元清です。私が最も尊敬する人です。歴史観もあり、表現力、想像力も逞しい方です。

世界の偉人15人に選ばれました。何回も申し上げますが、偉大な哲学者であり、文学者です。師の「初心忘るべからず」何事も初めに思ったことを大事にと言う事ですが、人間弱いもので何時も忙しい中にいると、つい忘れてしまいます。

会社を興した“純粋な気持ちを大事に”と言うことです。

また、能を勉強し三役になって舞台に立つと、常に他人に注目され続けています。

一喜一憂しない日常的な精神力の鍛錬を続けること、“経営も同じである”と学びました。

京文化ですが、保守と革新のバランスをとる、具体的には非常に保守的でありますが、その中で思い切った革新の連続を行っているのが京都の企業だと私は思います。即ち、京都の文化を経営に活かしていると思います。その結果、京セラや日本電産のように、世界を代表する企業が京都から生まれています。経営用語で言えば、攻めと守りのバランスですね。京都も保守的に見えますが凄く大胆ですよ。

〈畠〉

昨年九月十五日所謂アメリカを震源地とした直下型大地震によって世界経済は大混乱期に入りました。

特に輸出主導産業を日本の基幹産業としている日本経済にとりまして、十月、十一月と続けて前年対比輸出が46％と2ヶ月連続で50％を割り込み非正規職員の解雇を含む諸問題で今だに海図を持てない日本丸は海の上で漂流している状態です。

自社の舵取りがこのような状況下で、不透明であり、経営者は企業戦略の練り直しが急務の経営課題であると思いますが、現在の経営環境の中での、M&Aの実態を少し教えて頂けませんか？

〈分林〉

昨年の十月以降も、売手・買手、両方の企業からの相談が増加しています。

売手企業側は、「後継者問題」・「業界の先行き不安」の解決策として、また買手企業側は、「新規事業への参入」、従来の事業の売上低下を、「M&Aで売上・利益の拡大」を目指すという目的です。

私どもの会社の直近決算はお蔭様で売上高40億円経常利益16億5千万円です。9期連続の増収、増益です。今まで、月に平均5件から6件の成約でした。今年三月の成約は15件で、会社設立して一番の件数でした。

これからも健全な企業のM&Aを積極的に推し進めていきたいと思います。

〈畠〉

さすが、全国の会計事務所と提携している会社ですね。

今、証券会社や銀行と提携しているM&A専門の会社の名前を挙げればきりがありませんが、公認会計士や税理士と提携することによって、永年の信頼関係がすでに構築されている。

会計人は生活まで入り込み、家庭環境を熟知し、その上、会計人が関与している企業は財務も信用できるから、日本M&Aセンターとしても商談としてまとめやすいと思います。

〈畠〉

経営者の高齢化、少子化でご子息が一人しかいないのに別の世界に入り込んでいる。社内に社員は沢山いるが、保証などを考えると後継者になりきれる人材がいない。上場までもできない。会社は、まあまあの成績である。清算したら、社員が途方にくれるだろうし可哀想だ。何とかしたいが、どうしたら良いのか全く見えない。

売り手、買い手双方のメリットはどうでしょうか。

こんな時の分林さんのアドバイスはいかがでしょうか？

〈分林〉

それは当社では次のように考えています。

【売手側企業のメリットは】①事業の継続が可能になること②創業者利益の実現③従業員の雇用先確保④シナジー効果による更なる企業体質の強化。特に③番目を確保できることが経営者責任を果たすことになります。

また、【買い手側企業のメリットは】①「時間を買うことで速やかな事業展開が可能②長年培ってきた暖簾（ノウハウ、ブランド、人材、新たな進出商圏まで）取得可能③シナジー効果による本業までメリットが追求可能。

〈畠〉

有難うございます。お互いに相当なメリットがあることを再認識いたしました。

〈畠〉

私ども地方の会計事務所の関与先は、「自分の会社はどうせ売れないだろう」と思っている経営者が非常に多いと思います。基本的には、本業で儲かっていないと売れないと思いますが、分林さんのお考えはどうでしょうか？

〈分林〉

中小企業のM&Aの場合、譲渡の規模や年商はほとんど問題ないと思います。

むしろ大切なのは、規模ではなくソフト、ハード問わずその内容であり、買収企業に合致すれば対象となります。

買収企業のニーズとはつまり、業務に関する市場や商品が買収企業の周辺に位置し、活路開拓、リスク分散、事業拡大、儲かる体質への変換などのメリットがあればそれが付加価値になります。

〈畠〉

経済環境に左右されるのがM&Aであり、冒頭申し上げたように昨年九月以来減少傾向かと思っていましたが、件数も増えておることが良く解りました。これからも、クライアントの為になるようなM&Aを、経営戦略の一環としてもっともっと普及させなければと思いました。

最後にお聞きしますが、百年に一度と言われる経済状況の中で、これから経営者が生き残るための打つ手をお願いいたします。

〈分林〉

中小企業の「後継者問題」は今後とも増加し、50％の企業はその解決策として《友好的M&A》を選択される可能性があると思います。

また、この様な経済の状況下、上場企業のグループ企業として「存続」を考える企業や、将来業容を拡大したい中堅企業は、M&Aで会社を買うということを実行されると思います。

いずれにしろ、M&Aは「企業の存続と発展」の戦略的手段としてますます増えると思っています。

〈畠〉

長時間有難うございました。経営の原点を教わった感じが致します。

日本M&Aセンターのご発展と分林会長のご活躍を心からご祈念いたします。

2009.05.18
株式会社 日本M&Aセンター
東京本社にて

株式会社 日本M&Aセンター 会社概要

設立	1991年4月25日
本社	東京都千代田区丸の内1丁目8番3号 丸の内トラストタワー本館 19階
代表者	代表取締役会長　分林 保弘・代表取締役社長　三宅 卓
資本金	10億円
上場市場	東証一部
事業内容	M&A（企業の譲渡・譲受）支援業務 他
特徴	●企業の存続と発展を目的とした友好的なM&Aを支援 ●全国の公認会計士・税理士が設立した、約230の地域M&Aセンターとネットワークを構築 ●全国の地方銀行・第二地方銀行・信用金庫をネットワーク

日経優良企業ランキング　2008年度
優良企業に選出されました！

収益性で11位　成長力で20位

総合順位1,000位以内の企業が対象

「Forbes Asia」が選出する、アジア太平洋地域における売上高10億ドル未満の上場優良企業200社に選出！　日本企業は23社！

（過去3年間に亘り、収益性と成長性を維持している優良企業
－Forbes Asia2008.09.29号）

※「Forbes Asia」とは、世界のエグゼクティブに読まれている、米国有数の歴史を誇るビジネス誌Forbesの姉妹誌

Best Under A Billion($)授賞式

2008.12.03 シンガポール セントーサ島にて