

ITC茨城交流会報告

2020年11月14日に、ITC中部とITC茨城様との交流会を「市民交流センターひたちなか・ま」にて開催しました。コロナ禍における開催となり、ITC中部からの参加者も例年よりは少ない人数に絞り、5名での参加となりました。茨城県内においても過去最大の感染者数を日々更新する中にも関わらず、温かく迎え入れて頂きましたITC茨城の方々に深く感謝いたします。

ITC茨城の大久保理事長、ITC中部の吉田コミュニケーション委員長より各組織のご紹介を頂いた後に、ITC中部より森副理事長に「最近自社で実施したM&Aについて」、ITC茨城の根本様より「ITC茨城における金融機関との連携について」の内容で発表して頂きました。ITC茨城様では企業内ITCより独立系ITCの方が多くということで、ビジネス寄りの積極的な取り組みをされており、非常に勉強になりました。(詳細は別記事にあります) 残念ながら恒例の懇親会は取りやめとなりましたが、少人数で密を避けてアンコウ鍋を頂きました。また翌日は鹿島神宮に参拝し、水郷潮来・ほしいも専門店などをめぐり、最後に水戸偕楽園を訪れる予定でしたが、

道に迷って入口がわからず時間切れとなってしまいました。また機会があればリベンジをしたいと思います。その際には今回できなかったITC茨城の方との懇親会もできればと思います。(ITC中部 秋山 剛)



ITC中部とITC茨城様との交流会の様子

Biz-Up委員会活動報告

本年度のBizUp委員会主催セミナーは、新型コロナウイルスに配慮して、Web会議ツールを使用して開催致しました。

■バーチャル工場見学

2020年11月12日(木)に、株式会社マイクロリンク様のご協力のもとバーチャル工場見学を実施し、9名の方にご参加頂きました。IoT GO導入工場である久野金属工業様をバーチャル見学会し、IoT GOの効果・詳細説明、工場内設置・利用状況説明、IoT GOの現場での導入効果や使用例など、現場担当者へのインタビューを交えてご説明頂きました。バーチャル工場見学会後は、参加者同士の意見交換会を実施しました。

■BizUpセミナー

2021年1月23日(土)にWEB会議ツール「Zoom」を利用してオンラインにて開催し、34名にご参加頂きました。

◇第一部：『トヨタ式問題解決手法のご紹介』

西牟田武史様より、トヨタ系メーカーで指導員を務めた経験をもとに、実践的な手法をご講義頂きました。

◇第二部：『リモートチームチームビルディング』

私より、リモートワークに適したマネジメント手法やチームビルディング手法を紹介しました。

◇第三部：『DX(デジタルトランスフォーメーション)に最適なマルチバリューデータベースの紹介』

ビッグデータロボの本田徹様より、DXに適したデータベース「マルチバリューデータベース」をご紹介頂きました。

(ITC中部 角谷 篤)



▲Web会議ツールを使用するBizUp委員会主催セミナー

事務局だより

コロナ禍の状況の中、皆様いかがお過ごしでしょうか？私は、GIGAスクール構想の対応をしています。GIGAスクール構想とは、簡単に言うと、児童生徒のために、1人1台の学習用PCと高速ネットワーク環境などを整備する計画です。プロセスガイドラインの考え方も利用し、限られた予算内で最も効果が出るように、学習用PC、NW、ソフトウェア、

クラウド、人的資源など構築後の活用・運用を考慮した設計・構築をしてきたつもりです。最後までやり遂げて、コロナが終わったら、たっぷり名駅・栄で飲み歩きたいと思います。最近、お会いできていない方も多いため、ぜひお付き合いお願いします。(ITC中部 事務局 山本 憲司)

NPO法人・ITC中部広報誌第36号 令和3年3月31日 発行

発行：NPO法人・ITC中部コミュニケーション委員会

〒460-0022 名古屋市中区金山5丁目11-6 NSCビル4E

発行責任者：NPO法人・ITC中部 理事長 秋山 剛 編集責任者：NPO法人・ITC中部 コミュニケーション委員長 吉田 信人

Webサイト (<https://itc-chubu.sakura.ne.jp/>)

NPO法人・ITC中部 広報誌

Vol.36



非特定営利活動法人

ITC中部

<https://itc-chubu.sakura.ne.jp/>

特集

＜ITCの中小企業支援＞



目次

事業開発委員会の紹介 1

特集

「ITCの中小企業支援」

岐阜地方委員会の設立 2

ITC組織と金融機関連携 2

事業承継とM&A 3

ITC茨城交流会 報告 4

Biz-Up委員会活動報告 4

事務局だより 4

事業開発委員会の紹介

★事業開発委員会の誕生！

事業開発委員会は、ITCAで2016年に始まった金融機関連携WGで開発された「金融機関連携ガイドブック」の活用する「金融機関連携セミナー名古屋コース」に参加された中部地区のITコーディネータによって、「金融機関連携委員会」として発足しました。当初の大目的「稼げるITC」を生み出す委員会は、その後多数のITCメンバーが加わり、現在20名を超える委員によって構成され、2018年にはITC中部の中に本当に稼げる場づくりを目的に改称し、現在の「事業開発委員会」が誕生しました。この名前の通りにITC中部の稼ぐITCが集い1回の委員会が現在第34回を重ねています。

★開発した事業の紹介

①ITコーディネータケース研修名古屋コース
ITコーディネータ協会の戦略「第二創業の一丁目一番地の目標である「ITコーディネータ20000人」達成に向けて名古屋コースを開催、2020年度は6コースを全部オンライン形式で開催し、30名のITコーディネータを創出しました。

②ITCLiveオンラインセミナーの開催

中部経済産業局とタイアップして、特に補助金の活用に関するオンラインセミナーを毎月開催しています。オンライン開催ですので、多数の方が参加されます。現状は補助金活用の説明

が多いですが、今後はITC中部の会員の研究発表の場

としても活用し、ITコーディネータ

の得意技を紹介する場として、ITコ

ーディネータの仕事

獲得につなげたいと

考えています。

③IoTセミナーの開催

2019年の愛知県

主催IoT人材育成

事業を受託し、15

社の製造業の方々に安価かつ汎用的に使われている開発環境(ラズベリーパイ+パイソン)の構築とセンサーからのデータ取得などの実習を含めた本格的な7日間研修を行いました。この成果に基づきこまき新産業振興センターのIoT研修や大治中学校のロボカップ出典に向けた研修などの受注に拡大し、ラズベリーパイ+パイソンの開発環境を用いた実習を行うIoT研修会が極めて好評です。

★2021年度の事業計画について

【図1：ITC中部モデル】を参照してください。「金融機関連携：経営者研修⇒IT経営コンサル⇒中部IT経営力大賞⇒IT経営カンファレンスにて先進事例として発表、こうした一連の「IT経営実践企業の創出プロセス」は多くの金融機関や中小企業支援機関の経営支援部門及び経営指導員に大きく評価され、一つのブランドとして定着し、中部地区独自の活動「IT経営カンファレンスin名古屋」として定着しています。

今年度は、ITC中部モデルの原点に立ち寄り金融機関と連携し「経営者研修」を基幹事業と位置づけ、「IT経営実践企業の創出プロセス」をより充実させIT経営実践企業をさらに多く生み出すことでITCの儲かる事業を開発していきます。

(ITC中部 水口 和美)



▲【図1：ITC中部モデル】

特集＜ITCの中小企業支援＞

ITC中部では、新しく岐阜地方委員会を設立しました。

■設立の目的と背景

『目的』

- ・岐阜地域での IT 経営の啓蒙
- ・岐阜地域での ITC 活動の活性化

『設立の背景』

岐阜には ITCA 届け出組織として、岐阜 ITC の会がありました。しかしながら、IT 経営の啓蒙や、ITC の企業支援も組織的に行なわれていませんでした。また、岐阜 ITC の会は少人数のためビジネスチャンスが発生した場合の受け皿になりにくい状況でした。

そこで、ITC 中部の組織内に新しい委員会を立ち上げることにしました。

『活動方針』

- ・各種団体とのネットワーク

ITC の認知度を上げ、ITC 活動を活性化させるために、各種団体とのネットワークを構築します。岐阜県が推進する地域情報化推進政策の中核機能を担っている公益財団法人ソフトピアジャパンをはじめ、商工会議所、金融機関、各種団体とのネットワークを行ないます。

- ・セミナーの開催

ITC 中部内の他委員会とも連携し、各種セミナーを開催します。

- ・デジタル変革事業への参画

岐阜県のデジタル変革事業への参画企業を支援します。

- ・定期委員会

月 1 回～2 回、委員会を開催します。

委員会では、活動計画の立案、活動内容の報告、各種情報交換を行ないます。

『これまでの活動』

本年度、15 回の定期委員会を開催し、活動方針の検討や補助金事業への応募準備を進めてきました。

また、10 月にはソフトピアジャパンを訪問し、松島桂樹理事長、高木等事務局長と意見交換を行ないました。

『活動体制』

※【ITC 中部 岐阜委員会 活動体制】を参照してください。
『参加者募集』

岐阜地方委員会では、一緒に活動して下さる仲間を募集しております。ご参加頂ける方は、角谷までご連絡下さい。

連絡先：a-kakuya@kmsk-soft.jp (ITC 中部 角谷 篤)

活動体制

役職	氏名	備考：理事、参与など
委員長	角谷 篤	ITC中部 理事
	秋山 剛	ITC中部 理事長
	水口 和美	ITC中部 副理事長
	永井 信夫	
	伊藤 実	
	安藤 祐	
	加藤 市郎	
	土屋 隆	

NPO法人 ITC中部 BizUp委員会

▲【ITC 中部 岐阜委員会 活動体制】

ITC組織と金融機関連携

昨年、突如見舞われたコロナ禍により企業の経営環境は大きく変化しました。ITC の貢献への期待が今ほど高まっているときはないのではないのでしょうか。

IT コーディネータ協会（以下 ITCA）は、2020 年 2 月 13 日、茨城県、栃木県の有力地銀である常陽銀行、足利銀行と、「IT を経営の力として活用することを支援する人材」である IT コーディネータが中小企業の経営課題の解決、IT を真に経営の力として活かす支援を行うため、包括的連携・協力に関する協定を締結しました。

それを受け、2020 年 ITC 茨城（理事長、大久保賢二）は ITCA との共同後援で常陽銀行が主催する「デジタル化支援セミナー」の講師を受託し、連携を強化しています。また、ITC 茨城は一般社団法人茨城県経営者協会（会長、寺門一義）が、会員企業のデジタル化・IT 化を通じた生産性・収益性向上支援などを行うために宣言した「パートナーシップ構築宣言」を登録、公表したのを期にその一環として同協会と「会員企業のデジタル変革（DX）支援のための連携協定を締結」しました。これにより ITC 茨城は地域の企業へのセミナー、IT 経営診断、IT 戦略から導入支援といった、IT コーディネー

タとしての支援活動を地域内へ積極展開する計画とのことです。

このように地域の企業に絶大な信用を持つ金融機関との連携を ITCA と ITC 地方組織が一体として進めることは、我々 ITC 中部にとっても注視すべきロールモデルではないでしょうか。（ITC 中部 吉田 信人）



▲協定を取り交わす寺門一義会長（右）と大久保賢二理事長（左）
https://www.ikk.or.jp/2020-10-29-2

事業承継とM&A

2003 年に弊社会長が MBO した中京車体工業（株）と、同じ知人からの株式譲渡による丸八交通（株）から始まった中京車体グループは、2017 年から立て続けに 3 件の株式譲受と 1 件の事業譲受により事業拡大を経験してきました。そんな M&A 経験から M&A の流れなどについて説明させていただきます。

まずは、案件に出会うところからです。3 年半前の整備工場は銀行や税理士事務所など様々なところに声を掛けていたところ税理士事務所系の M&A 仲介会社から案件をいただきました。常に言っている先方も覚えていないため、なかなか紹介に結びつくことは少ないです。その後の 3 件は M&A マッチングサイトを活用しています。

◆M&A の流れ

【案件の発掘】

現在も数個のマッチングサイトに登録しています。購入希望条件を登録しておくことでメールなどでお知らせが来ます。マッチングサイトでノンネーム（具体的社名などの非開示）の概要から気になる案件を見つけたら、ネームクリアを申し込みます。

【NDA 締結】

次に、M&A 案件は非常にセンシティブな情報を伴いますので、譲渡企業の概要開示に向けて『秘密保持契約（Non-Disclosure Agreement：NDA）』を締結します。

【ネームクリア】

NDA 締結後、仲介会社から相手方の企業名など譲渡に向けたある程度の内容が確認出来る概要書が開示されます。この概要書で概要などを確認したら、次の段階に進みます。

【案件検討】

だいたい秘密裏にお互いのトップ同士で話し合うトップ面談を行います。ある意味お見合いです。売り手は買い手を見極めることができ、買い手は概要書に書いていないことなどを聞くことが出来ます。

【意向表明】

概要書とトップ面談、そして追加質問などのやりとりで案件を検討し終え、M&A を決断したら、上限金額などの買取条件を入れ相手側に買取の意向を表明します。この時点で数社を天秤に掛けている場合もあります。

【基本合意書】

買い手が意向表明に応じたら基本合意を結びます。ここからは独占契約になります。

【詳細情報開示】

決算書、定款・諸規程従業員台帳、保険契約書などなど、詳細算定に必要な資料を開示していただきます。

【企業価値の算定】

意向を受け入れていただいた次の段階では、投資先の企業の価値やリスクを細かく査定するため、デューデリジェンス（DD）を行います。中小企業では小規模案件の為、公認会計士などに頼み財務 DD だけで済ませる場合が多いですが、大企業は法務など詳細にわたり調べ尽くす場合があります。最終的な契約に向けてリスクの洗い出しを行い、企業の査定をします。

【最終条件の調整】

査定結果を踏まえ、最終契約に向けて内容を双方で煮詰めていき、契約書を作りあげていきます。株主総会の決議などが必要になるので、必要なものは準備していただきます。引き継ぎ期間や待遇、保有車両や携帯電話の取り扱いなども決めておきます。また、クロージングの条件を明確にしておきます。

【最終契約締結】

条件が煮詰まったら最終契約の調印をします。引き渡しに向けて着々と作業を進めていただきます。

【クロージング・対価の授受】

契約条件がすべて整ったら・クロージングになります。契約書や必要書類に調印し、資金決済を確認したら、重要書類・印鑑・通帳・鍵などの重要物を引き渡していただきます。

◆M&A のメリットデメリット

【メリット】

自社で持っていなかった技術や人材が手に入る、規模やエリアの拡大、新事業への進出など、立ち上げにかかる時間をお金で買う事ができます。

うまくいけばシナジー効果により、グループ力を高め早期に投資を回収することもできます。

【デメリット】

M&A の取得費用だけでなく、借入金の借り換えや、老朽化した資産の修繕など、思ったより瞬間的に金銭の持ち出しが増えることがあります。思ったような業績が出せなかったり、クロージング後も様々な課題が出て来たりします。直接的な M&A 費用以外にも持ち出す心構えが必要です。

仲介業者への手数料は様々で、高額になる場合があります。知っている範囲では最低保証金額が 2000 万円という会社もあります。株価の安い会社を買収しようとしても仲介費用が膨れ上がることがあります。

M&A が成立した場合の完全成功報酬制度の会社もありますが、着手金や基本合意を締結した時点で中間金などの費用が発生する仲介業者もあります。着手金や中間金は戻ってきません。また、契約成立後はマッチングサイトにも手数料を払う必要があります。更に、その株式に取得するのに要した手数料も子会社株式の株価とみなされ、取得した株価より高くなります。株価は資産に計上され償却（費用化）は出来ないため注意が必要です。（ITC 中部 森 孝義）

M&Aの流れ



M & A の流れ