

製造業界向け

M&A時流予測 セミナー

開催日程

2024年1月23^火日・25^木日
2024年2月06^火日・07^水日

※詳細は裏面記載

EV問題

材料費高騰

人材不足

事業承継

DX対応

サプライチェーンの変化

製造業界に迫りくる難題を解決する1つの選択肢

それが **M&A** だ

Special
Guest

株式会社関東製作所のM&A実話。
譲り受け企業と譲り渡し企業の経営陣が登壇！本音を語る！

無料オンライン

M&A戦略を駆使して
10年間で
年商約**3.5**倍を達成

譲り受け企業

株式会社関東製作所
代表取締役
渡邊 章氏

譲り渡し企業

旧 中村精工株式会社
中村 明博氏
(現：関東製作所 取締役)

主
催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

製造業界向けM&A時流予測セミナー2024

<船井総研セミナー事務局>

Email: seminar271@funaisoken.co.jp

お問合せNo. S108291

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓にお問合せ「No.」を入力ください。) →

108291



モノづくりの“未来”を創る。

製造業界の変革期を勝ち抜く 株式会社関東製作所とは。

今回の製造業界繁盛レポートでは、M&Aを通じ自社のプラスチック成形業の範囲を広げ、ブロー成形用の金型から、射出成形用の金型設計・製造、成形品・メカトロニクスの製造までを行っている株式会社関東製作所のインタビューを掲載いたします。

M&Aでグルーピングした企業と共に成長を。



- 売上高：約46億円
- 従業員数：218名
- 拠点数：9拠点
- 本社住所：東京都江東区森下5丁目18番13号



同社は、1948年に東京の下町・江東区でガラス金型からスタートし、ブロー成形用の金型などをメインに金型の設計・製作を得意としていたプラスチック金型メーカーであった。

従来のブロー成形金型という事業領域から、M&Aにより射出成形金型、部品加工、メカトロニクス(省人化設備、検査機、組付機、溶着機)の製造までを手掛けることで事業領域の拡大を実現。現在では従業員も229名、全国に9拠点を構えており、直近10年間で売上3.5倍(13億⇒46億)という成長を実現。

「プラスチック成形の総合化」を実現するために 自社にない強みを持った企業と共に成長を。



M&A 譲り受け企業インタビュー

株式会社関東製作所

代表取締役 **渡邊 章氏**

Profile

ブロー金型及び射出成形金型・部品を製造する製造業の代表取締役。
従来のブロー成形金型という事業領域から、M&Aにより、射出成形金型・プラスチック成形までを手掛けることで事業領域を拡大し、10年間で売上3.5倍という成長を実現。



**株式会社関東製作所は設立から70年強と非常に業歴の長い会社ではございますが、
まずは、沿革・渡邊社長の入社時の状況をお教えいただいてよろしいでしょうか？**

当社は1948年にガラス用の金型メーカーとして設立した会社となりますが、ガラス業界の低迷を理由に、1956年からはプラスチックのブロー成形の金型事業を開始いたしました。

私が入社した1999年当時もブロー成型用の金型が売上の大半を占めておりましたが、マーケット的に頭打ちになることが見えていたため、違う領域に進出することで業績を伸ばしていかなければいけない状況でした。

事業拡大のための取り組みでは、まずは何に取り掛かったのですか？

まずは、海外展開として2003年にインドネシアに合弁会社を設立し、2008年にプラスチック製品の後加工も自社にて実施するメカトロニクス事業を立ち上げました。

しかし、プラスチック領域の拡大するためには、より市場が大きい射出成形に取り組んでいかなければならないと感じておりました。

「プラスチック成形の総合化」を実現するために
自社にない強みを持った企業と共に成長を。

そこで会社として初のM&Aに取り掛かれたのですね？

はい。当社顧客と取引のあった有限会社鈴秀製作所（所在地：静岡県浜松市）さんが廃業を検討しているとの話を伺ったため、領域拡大を検討していた射出成形領域の足掛かりになると考え、M&Aにチャレンジしようと考えました。

初の取り組みに対して社内の反応はどのような反応でしたか？

想定はしておりましたが、当初社内では反対の声が多かったです。理由としては未介入の射出成形のノウハウがある人材がいない、且つ廃業を検討している会社を購入してどうするのだといった声が多く上がっておりました。しかし、ブロー成形だけで現状以上の会社を成長させることが難しいと強く感じていたため、周りからの反対を押し切る形ではありましたが、M&Aを決断しました。

実際にM&Aをされていかがでしたでしょうか？

射出成形という、従来とは違う分野に進出したため、苦労することは多くありました。しかし、新たな分野のノウハウの蓄積など、元々本業であったブロー成形に活かしていける事も多くあったため、より射出成形に力を入れていく必要があるなと感じておりました。

そこで2013年に中村精工株式会社とのM&Aを実行されたのでしょうか？

はい。有限会社鈴秀製作所は自動車関連の機能部品の金型が多く、また、対応可能なサイズにも限界があったため、大型の金型が製作可能な中村精工株式会社のM&Aを検討しました。検討にあたっては、中村精工株式会社は当時の株式会社関東製作所とほぼ同程度の売上規模の会社であったため、本当に大丈夫なのか？と心配の声も多くあがっておりました。しかし、有限会社鈴秀製作所のM&Aを経験していたため、起こりうる問題点や課題のある程度の予測ができましたので、グループインしていただくことを決断しました。

「プラスチック成形の総合化」を実現するために
自社にない強みを持った企業と共に成長を。

同程度の規模の会社を貴社が譲り受けたことで 大きく変化したことはどのようなポイントでしょうか？

まずは、技術面での大幅な向上が挙げられると思います。

今まで株式会社関東製作所で培われてきたノウハウと中村精工株式会社の射出成形のノウハウ・技術力・拠点が掛け合わされ大きなシナジー効果を生めていると感じております。また、従業員の都合により転居が必要になった場合でも、以前の体制であれば退職しか選択肢しかなかったのですが、各拠点があるので、優秀な人材を流出するだけでなく、拠点移動して長く働いてもらえる環境作りも併せて出来るようになりました。

ありがとうございます。

従来からの課題を自社成長×M&Aによって実現し、現在の株式会社関東製作所の成長軌跡があったのですね。本日はインタビューをお受けいただきありがとうございました。

＜その後の成長戦略＞

現在、株式会社関東製作所ではブロー成形・射出成形の金型事業に加えて、樹脂・プラスチック製品の量産成形も手掛けており、設計段階から製品の生産まで担えるプラスチックのトータルサポーターとして国内外で事業を拡大中。



次ページより旧 中村精工株式会社の専務取締役であり、現在は株式会社関東製作所の取締役である中村明博氏へのインタビューを掲載いたします。

自社の技術力やノウハウを活かして、 次なるステップの未来図を描く。



M&A 譲り渡し企業インタビュー

株式会社関東製作所

取締役 中村 明博氏

Profile

岐阜県岐阜市に本社を置いていた旧 中村精工株式会社の専務取締役。現在は株式会社関東製作所の取締役であり、次世代価値創造部の責任者としてバイオ・廃棄プラスチックの活用をはじめ、海外事業部の責任者としてアジアを中心とした海外戦略も担当。



M&Aの経緯また、グループイン先として

株式会社関東製作所を選ばれた理由はどのようなものだったのでしょうか？

当社は1970年代に射出成形の金型メーカーとして設立した会社になります。しかし、バブル期の設備投資の回収がなかなか難しく、自社のみでの企業成長に限界を感じており、M&Aを検討しておりました。

検討を進めていく中で、ファンドを含めて5社から話をいただいております。しかし、すべての候補先企業と面談をしてみましたが、自社の技術力やノウハウを活かした、次なるステップの未来図が描けませんでしたので、お断りをさせていただいております。

そんな中、株式会社関東製作所から、M&Aのお話をいただきブロー成形と射出成形と似たような分野にノウハウがあり、違うところに強みがあるが株式会社関東製作所であれば、シナジー効果を生み出せ、次なるステップに進んでいけると思い、株式会社関東製作所への譲渡を決断いたしました。

自社の技術力やノウハウを活かして、
次なるステップの未来図を描く。

**グループインにあたって、懸念点や心配だったポイントがあれば
教えていただけないでしょうか。**

まずは、従業員たちが受け入れられるかな、と思ったのが最大の心配事でした。
冒頭でも申し上げたとおり、1970年代に設立した会社になるため、長く勤めてくれている従業員も多くいました。グループインするということは今までの自社以外の企業文化の受け入れも必要になってくる事もあると思いますが、それに順応できるのかを心配しておりました。しかし、もっともっと従業員たちが働き続ける環境をつくることも経営者の役割だと思いM&Aを実行いたしました。いざグループインしてみると、自然な形でお互いの強みが活かしていけているので、あの時決断してよかったなと感じております。

実際にグループインしたことで、どのような変化がございましたか？

従来の中村精工株式会社では自動車の外装品の金型の取り扱いが多かったのですが、株式会社関東製作所にグループインしたことで、株式会社関東製作所が取り扱っていた小型の内装品用の射出成形金型に加えて、ブロー成形関連や後工程のメカトロニクス製品の販売まで幅を広げる事が出来ました。また、2013年から約10年間は連結子会社となっておりましたが、より強固なグループ体制の構築のために、今年(2023年)には吸収合併によって株式会社関東製作所と合流しました。技術等の交流はこれまで多く行っておりましたので、大きな問題がなく合併ができ、今後は文化や社員教育の部分でも交流する事で、より大きなシナジー効果が生まれるのではないかと考えております。

人材育成としての観点からも、私が株式会社関東製作所グループの取締役になったことで、中村精工株式会社のメイン工場であった岐阜工場の生産管理等を主にやっていた工場長が工場全体の責任者になり、自覚が芽生える事で次なるステップアップにも繋がっているなと感じております。

ありがとうございました。

事業成長だけでなく、従業員の方の成長にも繋がる効果があったんですね。

本日はインタビューをお受けいただきありがとうございました。

さまざまな問題に直面している製造業界 その一つの解決策となりうるM&A。

株式会社船井総合研究所

製造業商社支援部 マネージング・ディレクター

片山 和也 (かたやま かずや)

マーケティングオートメーション及びセールステック導入の専門家。上場企業から中堅・中小企業まで幅広く導入支援の実績を持つ。また、日経クロステックでの連載を手掛けるなど、テクノロジー面とマーケティング面の両面に精通していることが大きな強み。主な著書に「技術のある会社がなぜか儲からない本当の理由」(KADOKAWA)、「なぜこの会社には1ヶ月で700件の引き合いがあったのか?」(KADOKAWA)、「必ず売れる!生産財営業の法則100」(同文館出版)、「はじめて部下を持ったら読む!営業マネジャーの教科書」(ダイヤモンド社)、「部下を育てるリーダーが必ず身につけている 部下を叱る技術」(同文館出版)、「ぐるっと!生産管理」(すばる舎リンクージ)、「世界が驚く日本の微細加工技術」(日経BP)他、著書は優に10冊を超える。経済産業省登録 中小企業診断士。



こんにちは。船井総合研究所の片山です。

私は約25年間、製造業界に携わってきていますが、今、まさに激動の時代だと感じています。

今、製造企業ではEV化やサプライヤーの総合化、DX化や自動化が行える企業と行えない企業の二極化、さらには後継者不足など、中堅中小企業にとってさまざまな課題を抱えております。皆様も下記のような課題を抱えていらっしゃるのではないのでしょうか?

- ✓ 後継者がいない。社員に引き継がせたいと思っているが、会社の株はどうすればいいのか?
- ✓ 採用が難しく、技術者の高齢化が進んでいる。
- ✓ 人件費や燃料等の高騰を価格転嫁できていない。
- ✓ DX化に対応していきたいが、自社の規模では導入が難しい。
- ✓ 自社単独では現状維持が精いっぱいであり、現状以上の成長が見込めない。

上記のような課題を解決する一つの手段がM&Aです。

～M&Aで時流適応を～

例えば、

- EVシフトにより、従来の取引が減少していつている、減少する可能性が高い問題に対応するために、半導体業界等の他分野への販路が強い企業と資本提携する
- 採用に困っている会社であれば、採用の上手い会社と資本提携する
- 利益があまり出ない会社が、前後工程まで一括で対応できる企業と資本提携する（結果、対応できる製品の範囲も広がり売上、利益のアップにつなげる）

など、なかなか自社単独では解決できないことが、他社と資本業務提携することで解決できることもあります。また、大きな時流から見ても、現状、製造業界は企業数が66万社以上あり、再編が起こることはほぼ確実です。

業界が再編されていく中で、自社が何を実現するために他社と資本業務提携をするのかを明確にし、経営戦略を立てることは今後、どの企業も避けて通れなくなるでしょう。何を実現したくて、誰と一緒にやるのか、それがM&Aです。

上記のようなことをお伝えすると、「譲り受ける企業(買い手)が考えることでしょ?」と勘違いされることもあります。むしろ「譲渡する企業(売り手)」が、自社を活かすためには、こんな企業と一緒にするのが良いんじゃないか?と考え、発案していくことが、株式を譲渡した後に企業を成長させれるかどうかの分かれ道となります。

そこで、今回、関東製作所の渡邊代表、そして、譲渡企業のオーナーであった、中村氏(現関東製作所の取締役)にゲストにお越し頂き、製造業におけるM&Aのリアルを語っていただくセミナーを開催いたします。なかなか譲渡した企業側のオーナーや取締役、そして、譲り受けた企業が一堂に会するセミナーは見るのができません。

また、私からは、M&Aだけでなく製造業界がどのような時流で、これからどうなっていくのか、そして、船井総合研究所のものづくり専門のM&Aチームから、M&Aの現場で実際に起こっていることをお話させていただきます。

是非、ご参加いただければ幸いです。

株式会社船井総合研究所
製造業商社支援部 マネージング・ディレクター

片山 和也

製造業界向け

M&A時流予測 セミナー

セミナー
Point

製造業が抱えるさまざまな問題の解決策として注目されているM&Aに関して、生の声・時流と併せてお伝えしています。

無料オンライン

このような経営者の方にオススメのセミナーです

- ✓ 製造業のこれからの時流を学びたい経営者の方
- ✓ M&Aの話題を耳にする機会が増え、M&Aのことが気になっている経営者の方
- ✓ 事業承継者が決まっておらず、どのようにしていくか検討している経営者の方
- ✓ M&Aを行いながら企業を発展させていきたいと考えている経営者の方
- ✓ ピンチをチャンスと捉え、新たな成長戦略を検討している経営者の方

当日の講座内容

第1講座

製造業界の時流

～後継者不在、業界再編時代に必要なこと～

自動車のEV化や海外メーカーの台頭、サプライヤーの総合化が進み、専門分野に特化していた製造業は厳しい状況に直面しています。本講座では現在の製造業界の時流に加えて、これからの生き残り・製造業の成長に繋がる選択肢の一つである「M&A」について解説。

株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 マネージング・ディレクター 片山 和也

第2講座

株式会社関東製作所のM&Aによる成長軌跡

長年、ブロー成形用金型の設計・製作を主な事業としていた株式会社関東製作所が如何にして事業の拡大をしたのかの軌跡と今後の展望をインタビュー形式でご紹介。

株式会社関東製作所 代表取締役 渡邊 章氏 取締役 中村 明博氏

第3講座

製造業界のM&A現場のリアル

製造業界ではその分野・業種の多さから、自社にあった企業の選定が非常に難しいとされています。ではどのように選定すれば良いのか？本講座では企業間シナジーを生み出す製造業に特化した船井流M&Aをご紹介します。

株式会社船井総合研究所 フィナンシャルアドバイザー支援部 マネージング・ディレクター 光田 卓司

製造業界向け M&A時流予測セミナー2024

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

オンライン開催

日時・会場

2024年1月23日(火) 10:00～12:00
(ログイン開始/9:30～)

申込期限: 1月19日(金) 23時59分まで

2024年1月25日(木) 16:00～18:00
(ログイン開始/15:30～)

申込期限: 1月21日(日) 23時59分まで

2024年2月6日(火) 10:00～12:00
(ログイン開始/9:30～)

申込期限: 2月2日(金) 23時59分まで

2024年2月7日(水) 16:00～18:00
(ログイン開始/15:30～)

申込期限: 2月3日(土) 23時59分まで

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
ご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索。

受講料

無料

お申込み確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

- お申込みいただいたにもかかわらずメールがお手元に届かない場合は、下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。
- ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。

お申込み
方法

下記QRコードよりお申込ください。

または、船井総研ホームページ (www.funaisoken.co.jp)

右上の検索窓にお問合せNo「108291」を入力、検索ください。

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

<船井総研セミナー事務局>

Email: seminar271@funaisoken.co.jp



お申込み確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

製造業界向けM&A時流予測セミナー2024

オンライン開催

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

日時・会場

2024年1月23日(火) 10:00~12:00
(ログイン開始/9:30~)

申込期限:1月19日(金)23時59分まで

2024年1月25日(木) 16:00~18:00
(ログイン開始/15:30~)

申込期限:1月21日(日)23時59分まで

2024年2月6日(火) 10:00~12:00
(ログイン開始/9:30~)

申込期限:2月2日(金)23時59分まで

2024年2月7日(水) 16:00~18:00
(ログイン開始/15:30~)

申込期限:2月3日(土)23時59分まで

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
ご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索。

受講料

無料

●お申込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合は、下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。
●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。

お申込み
方法

下記QRコードよりお申込ください。

または、船井総研ホームページ (www.funaisoken.co.jp)

右上の検索窓にお問合せNo「108291」を入力、検索ください。

当日の講座内容

第1講座

製造業界の時流

～後継者不在、業界再編時代に必要なこと～

自動車のEV化や海外メーカーの台頭、サプライヤーの総合化が進み、専門分野に特化していた製造業は厳しい状況に直面しています。本講座では現在の製造業界の時流に加えて、これからの生き残り・製造業の成長に繋がる選択肢の一つである「M&A」について解説。

株式会社船井総合研究所 製造業商社支援部 マネージング・ディレクター 片山 和也

第2講座

株式会社関東製作所のM&Aによる成長軌跡

長年、ブロー成形用金型の設計・製作を主な事業としていた株式会社関東製作所が如何にして事業の拡大をしたのかの軌跡と今後の展望をインタビュー形式でご紹介。

株式会社関東製作所 代表取締役 渡邊 章氏 取締役 中村 明博氏

第3講座

製造業界のM&A現場のリアル

製造業界ではその分野・業種の多さから、自社にあった企業の選定が非常に難しいとされています。ではどのように選定すれば良いのか?本講座では企業間シナジーを生み出す製造業に特化した船井流M&Aをご紹介します。

株式会社船井総合研究所 フィナンシャルアドバイザー支援部 マネージング・ディレクター 光田 卓司



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

株式会社船井総合研究所 船井総研セミナー事務局

Email: seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNO・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください。

お申込みは右記のQRコードからお願いいたします

右記のQRコードを読み取っていただき、
Webページのお申込みフォームよりお申込みください。

当社ホームページにはもっと詳しい内容と特典がついておりますので、ぜひご覧ください。

【TEL】0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

お申込みはこちらから



【年末年始のお知らせ】

※2023年12月28日(木)正午~2024年1月8日(月)までは電話が繋がらなくなっております。

※メール、お問い合わせフォームからのご連絡は1月4日以降順次で回答させていただきます。

※尚、受講申込みはWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいますようお願い申し上げます。