

参加費無料!

サステナブルグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

金属加工・機械装置 SIer・電子機器向け 業界再編セミナー

後継者問題

IT化の推進

人材不足

顧客依存

製造業界に迫りくる課題を解決する1つの選択肢

業界特化のコンサルティング会社だからこそ出来る!

製造業M&A

Special
Guest

企業名・ブランドは存続したグループ化
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!

技術を持つ中小企業複数社が
一緒になることで
強固なグループを構築し
人材採用&IT化等を促進

譲り受け企業

株式会社技術承継機構
代表取締役社長

新居 英一 氏

譲り渡し企業

エムエスシー製造株式会社
会長

徳勝 賢治 氏

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

製造業向け 業界再編セミナー2024

<船井総研セミナー事務局>

Email: seminar271@funaisoken.co.jp

お問合せNo. S113803

※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。) →

113803



■ 企業情報

- ・会社名 株式会社技術承継機構
- ・代表 新居 英一氏
- ・設立 2018年
- ・社員数 616名（連結）
- ・グループ 10社
- ・事業 中小製造業の譲受及び譲受企業の経営支援

■ 事業概要

日本の主産業である製造業の技術・技能が失われることを防ぎ、次世代に繋ぐことを**ミッション**に。

5年間で10社がグループインしており、**再譲渡を行わない**強固な製造業グループを構築している。

株式会社船井総合研究所のコンサルタントが解説する

株式会社技術承継機構のここが凄い！

1 譲受した企業は既存の**事業を大きく変えずに運営可能**

同社では事業を行わない持株会社であり、従属する親子関係が発生しない。
また、従業員の継続雇用はもちろん、企業名・ブランドを存続させることで、既存顧客・取引先・地域社会に理解を得やすい形での譲受を実現している。

2 製造業ならではの**お悩み・改善ポイント**を解決！

大多数の中小企業製造業が抱えている人材不足・IT化の改善を推進。
自社内にIT改善部隊を内製化することで、マーケティングや自社での生産管理システム構築に取り組みに加えて、現場改善や装置の改造の支援も行っている。

3 相互シナジー効果を生みだせる**連携強化**！

営業・開発・製造・仕入・物流・経営管理・システム等の様々な分野でグループ内連携を実施（グループ内企業同士での顧客紹介、技術交流等）。また、各譲受企業の試行錯誤の中で出てきた成功事例や失敗事例を共有し合うことでの学び合いも推進。

次ページより

実際に株式会社技術承継機構様にグループインをした
エムエスシー製造株式会社 徳勝 賢治会長にM&Aを考えたきっかけや経緯などの
ロングインタビューを行いました。

本レポートでは実際に株式会社技術承継機構に グループインをしたエムエスシー製造株式会社 徳勝会長のインタビューを大公開いたします

エムエスシー製造株式会社 会長 徳勝賢治 氏に聞いた

“これからM&Aを検討される方が 抑えるべきポイント”とは

エムエスシー製造株式会社 徳勝会長は2008年に社長に就任。約13年をオーナー経営者として会社経営・実務を行い、2021年に株式会社技術承継機構にグループイン。M&Aにより、「**所有**」と「**経営**」の分離を行うことで、更なる成長を遂げている企業。

質問 1

ご経歴を教えてください。

徳勝氏



：はい。大学卒業後に大手電機メーカーで3年間程勤めた後に父親が創業したエムエスシー製造株式会社に入社しました。入社した当時はバブルの影響もあったため、何をやってもうまくいった状況でしたが、バブル崩壊後に今までの問題点が浮き彫りになってきました。

今までは創業社長である父の指示で物事が進行していくトップダウン型の組織だったため、従業員の意見の反映もなく、ただ与えられた業務をこなす組織になっていたんです。

しかし、企業成長を考えると様々な考え方や意見が絶対に必要だと思っていましたので、従来のトップダウン型の組織から、従業員の方の意見も反映していく、自立型ボトムアップ組織に変えていくことが私の使命だと思い、経営をしておりました。

質問 2

M&Aを検討したきっかけを教えてください。

徳勝氏

：当初、自社はM&Aに関しては関係ないと思っていたのが正直なところです。

というよりは、日々の実務に追われる中で考える余裕がなく、わからないといった状況でした。

実際に製造業のM&Aを経験された経営者の声を 本インタビューレポートにて大公開いたします

エムエスシー製造株式会社 会長 徳勝賢治 氏に聞いた

“これからM&Aを検討される方が 抑えるべきポイント”とは

- 徳勝氏 : 売上としては2019年に過去最高売上を達成したのですが、
実は会社としては切羽つまっている状況だったのです。
- 船井 : どのようなお悩みがあったのでしょうか？
- 徳勝氏 : 大きなところでいえば**技術を伴った人材不足**ですかね。
忙しいこと自体は喜ばしいことではあるのですが、その分
従業員の業務負担が大きくなっていました。
私自身も日々の営業や仕入先調査等で動き回っていたので、
会社として余裕がない状況だったんです。
このままでは私も従業員も限界を迎えてしまう考え、
現状を変えていかなければならないと思ったのが、
M&Aを検討する大きなきっかけだったのかもしれない。

質問 3

具体的に検討された内容を教えてください。

- 徳勝氏 : M&Aはよく結婚にたとえられることがあるのですが、結婚と
大きくちがうところは離婚ができないことです。
そのため、**一緒になっていくにあたって何が大事になってくるかを
改めて考えることから始めました。**
まずはじめに思ったのが、私の経営方針にも挙げていた
自立型ボトムアップの組織を継続していくことでした。
企業として成長していくためには、若い人や頑張りたい人の
成長や意欲を阻害しないことが非常に大事だと思っています。
また、取引先関連の会社とグループになることにも抵抗感が
ありました。というのも、どうしても取引先関連の企業とでは
商圈や取引先で重複することも考えられたため、成長の
可能性が狭まってしまうと感じていたからです。

実際に製造業のM&Aを経験された経営者の声を 本インタビューレポートにて大公開いたします

エムエスシー製造株式会社 会長 徳勝賢治 氏に聞いた

“これからM&Aを検討される方が 抑えるべきポイント”とは

質問 4

どのようにして技術承継機構様を選ばれたのですか？

- 徳勝氏 : 技術承継機構の経営ビジョンを初めてお伺いし、共感したのが非常に大きかったかなと思います。
- 当初M&Aを検討していた際には、**投資会社（ファンド）**か**事業会社**の大きくわけて2つの選択肢から決めると思っていたのですが、技術承継機構はその2つとは違う**第三の選択肢**なのだと少し驚きました。
- 投資会社（ファンド）の場合は譲渡した企業の価値を向上した後、より高価格で再譲渡を行うことでマネタイズするビジネスモデルのため、長期的な関係性を築くことが難しいのかなと思っていました。
- また、業種を問わずにグループになっていることから、グループ会社間のシナジー効果を生み出すのが難しいという意味では私のイメージするM&Aとは少し違いました。
- 事業会社の場合には、一概には言えないですが、親会社になる会社の企業名やブランド名に統合するケースもあると聞いておりましたので、エムエスシー製造株式会社の名前がなくなってしまうのは少し寂しい気持ちにもなっておりました。
- 関係性に関しても、**親と子の関係性が明確**になる事から、企業風土が大きく変わること、従業員の負担になる可能性があるかもしれないと不安にも思っていました。
- 船井 : 技術承継機構様は徳勝会長のイメージしていたお相手の条件にピッタリだったわけですね。
- 徳勝氏 : そうなんです。M & Aを検討していなければ、その第三の選択肢があることすら知らないままでした。

実際に製造業のM&Aを経験された経営者の声を 本インタビューレポートにて大公開いたします

エムエスシー製造株式会社 会長 徳勝賢治 氏に聞いた

“これからM&Aを検討される方が 抑えるべきポイント”とは

質問 5

具体的に選ばれた決め手を教えてください。

徳勝氏 : そうですね。正直なところ私自身もこれからの中小製造業が業界として成長していくとは思っていない状況でした。しかし、新居さんをはじめ、技術承継機構とお話をするとなんかそんな事を思っていないのです。

船井 : 新居社長からのお話はどのような内容だったのですか？

徳勝氏 : 技術承継機構の設立した理念にも繋がってくるのだとは思いますが、中小製造業は技術を持っているものの、後継者・人材不足等の課題から、「もったいない」が多くある業界だと言うのです。やり方を知らないだけだと。その「もったいない」を改善することで、まだまだ**日本の中小製造業は成長できる**とお話をされていました。また、オファーを出していただいた際、当社の価値を評価いただき、これから一緒に成長していくビジョン等が書かれた気持ちのこもった書面をいただいたんです。それを見た時に、父から引き継いだ後、試行錯誤しながらもやってきたことが間違っていなかったのだと感じ、感動してしまいました。

船井 : 心配していた各種条件面も問題なかったのでしょうか？

徳勝氏 : はい。技術承継機構は基本的に譲受した企業の再譲渡を行っておりませんので、グループに入った後に長期的な関係性を築くことができる環境でした。また、製造業に特化したグループ会社を形成しているため、グループにいる企業とのシナジー効果を追求できる体制もありましたので、まさに思い描いていたお相手でした。

実際に製造業のM&Aを経験された経営者の声を 本インタビューレポートにて大公開いたします

エムエスシー製造株式会社 会長 徳勝賢治 氏に聞いた

“これからM&Aを検討される方が 抑えるべきポイント”とは

徳勝氏 : 企業・ブランド名に関しても、変更せずにエムエスシー製造株式会社の名前は継続して使用することができましたので、安心しました。

質問 6

実際にグループインして変わった点を教えてください。

徳勝氏 : 今までは稟議も含めて会社としての決めごとは私が決めていましたが、会議で物事の決定をする組織体制となりました。意思決定の速さでいえば、1人で物事を決めた方が早いのかもかもしれません。ですが、私の主観や感情に左右されてしまうため意図せずとも偏った判断基準になってしまっていました。しかし、技術承継機構や当社の従業員も交えた会議を行うことで、より客観的な視座で物事を決定することができるようになったのかなと思います。

採用に関しても、他のグループ会社での成功事例の共有や、当社にあった採用方法の提案をしていただく事で、今までは採用が難しかった若手の採用も出来るようになり、M&Aを考えるきっかけでもあった人材不足の改善にも繋がっています。

船井 : 社長個人として変わったこともあれば教えていただけますか？

徳勝氏 : 変わったという意味では、個人補償や資金繰りから解放された点ですね。オーナー経営者の時には実務と並行してやらなきゃいけないことが山ほどあったのですが、グループインしたことで、実務に集中できるようになったのは非常に大きいのかなと思います。

また、技術承継機構では後継者は可能な限り、自社から次の社長が就任する方針でした。

実際に製造業のM&Aを経験された経営様の声を 本インタビューレポートにて大公開いたします

エムエスシー製造株式会社 会長 徳勝賢治 氏に聞いた

“これからM&Aを検討される方が 抑えるべきポイント”とは

徳勝氏 : 当社には以前から「私の次はこいつしかいない」と思っていた従業員がいましたが、個人補償などの問題もあるため、従業員への承継は難しいと考えていました。
しかし、グループインで問題が解決したため、その年に社長を継承し、私は会長という役職になりました。

船井 : すぐに社長を交代されたんですね。
いきなり打診されたことでびっくりされていたんじゃないですか？

徳勝氏 : びっくりはしていましたね。というのも現社長の増山は当時まだ30代前半で当社では一番若かったんです。
しかし、周りの職人からの信頼もあり、入社してからの働き方や人間性を考えた時、増山だったら自分がいなくなった後のエムエスシー製造株式会社を任せられるなと思ったんです。

船井 : すぐに引き受けてもらえたんでしょうか？

徳勝氏 : もちろん増山からしたら不安もあったと思いますが、私も会長として会社に残っているため、社長のOJTをやるから引き受けてくれないかと打診したところ了承してくれました。

船井 : なるほど。徳勝様の理念にあった自立型ボトムアップ組織作りが浸透していたからこそその結果なのでしょうね。

徳勝氏 : ありがとうございます。
技術承継機構の取り組みとしても、経営者のための勉強会や、月に1回の社長会などをしていただいていますので、利害関係のない他グループ会社の近しい状況の方との情報交換が出来ることも社長を引き受けてくれた大きな要因になったと思っています。

実際に製造業のM&Aを経験された経営者の声を 本インタビューレポートにて大公開いたします

エムエスシー製造株式会社 会長 徳勝賢治 氏に聞いた

“これからM&Aを検討される方が 抑えるべきポイント”とは

質問 7

今からM&Aを検討する・されている経営者の方に
アドバイスがあれば、教えてください。

徳勝氏 : 私がM&Aを検討したのは、人材不足や継続した企業成長、事業承継等を解決するためにどのようにしたらいいのかを考えた時、自社のリソースだけでは解決することが難しいと感じたためです。そのため、自社のリソースのみでの解決が可能であれば、恐らく今でも他人事のままでした。

真の目的は、顧客に愛され、互いが成長して、事業を継続させて顧客に「感動」を与え続けることで、身近な人が「幸せ」を感じられるか。だと思っています。

その目的を達成するための手段が私の場合はM&Aであって、あくまでも**M&Aは問題を解決するための手段**ではないかと思います。

船井 : まさにそうだと思います。
あくまでも目的を達成する手段の一つがM&Aです。
選択肢を検討した際に、やられたことがあれば教えてください。

徳勝氏 : そうですね。私の場合は**真の目的を達成するための棚卸**をしました。そうすれば何が足りないのかが見えてくるため、解決するための手段の選択肢が挙げられるのかと思います。

船井 : ありがとうございます。そしてたくさんの質問にもお答えいただきまして、ありがとうございました。
また、セミナー当日にもさらに色々教えていただけたらと思いますので、どうぞよろしくお願いいたします。

徳勝氏 : こちらこそありがとうございました。よろしくお願いいたします。

セミナーにて詳細を大公開いたしますのでご参加ください

～最後に～

これから様々な決断をされる方へメッセージ

製造業界はこれから統合が加速するタイミング 持続的成長を続ける企業の成長戦略とは



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
コンサルタント
篠原 隆介

◆コンサルタント紹介

大学卒業後、約10年間大手機械商社の技術営業として従事した後に株式会社船井総合研究所に入社。

製造業の業績アップ支援やIT化促進支援などのコンサルティングを手掛ける。

現在のフィナンシャルアドバイザー支援部では以前の経験を活かして製造業界に専門特化し、事業承継・M&Aを含めた出口成長戦略のコンサルティングに従事している。

1. 製造業界でもM&Aが年々増加しているが、 時代の流れを掴み“**ベストな決断**”を

製造業界ではここ数年の間に数多くのM&Aが行われており、業界再編が一定程度進んでいるような状況であります。

いわゆる、製造業界のライフサイクルとM&Aの時流については、『**移行期中期**』に位置すると考えており、今後のM&Aにおける「譲渡」は徐々に難しくなってくる時代に突入していくものと思われます。

もちろん、製造業界のM&A全体が難しくなっていくわけではなく、「誰がやってもM&Aが成功していた時代が」終わりを迎えるのではないかという事です。

しかし、しっかりと戦略をもって取組み、自社とシナジーを産み出せる企業と連携をとることで、真の成功といえるM&Aはまだ**実現可能**です。

株式会社船井総合研究所では業界特化のコンサルティングを行っており、製造業界に特化したシナジー効果を生み出す提案をさせていただいています。

今回は、M&A成長戦略を詳しくご紹介いたしますので、ぜひセミナーにご参加ください！

オンライン & 無料で参加可能！ たった2時間で製造業のM&Aが理解できる

2024年下期からも成長するために……

オンラインで視聴する無料セミナー 製造業向け業界再編セミナー2024では、 製造業界のM&Aノウハウをご紹介します！

当日のスケジュール

講座	セミナー内容
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～ 製造業界は時代の変革期に突入しています。そんな中成長戦略としてM&Aを選択する企業も多いのではないのでしょうか。本講座では製造業界の時流予測を解説します。  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 コンサルタント 篠原 隆介 大学卒業後、約10年間大手機械商社の技術営業として従事した後に船井総合研究所に入社。製造業の業績アップ支援やIT化促進支援などのコンサルティングを手掛ける。現在のフィナンシャルアドバイザー支援部では以前の経験を活かして製造業界に専門特化し、事業承継、M & Aを含めた出口成長戦略のコンサルティングに従事している。
第2講座 ゲスト講座	中小製造業の技術・技能を次世代に 本ゲスト企業は製造業に特化したグループ企業を構築し、中小企業の技術・技能を次世代に繋いでいる株式会社技術承継機構の代表である新居 英一氏と、実際にグループインをして企業成長を遂げているエスエムシー製造株式会社の会長である徳勝 賢治氏にM & A現場のリアルをインタビュー形式でお話を伺いました。  株式会社技術承継機構 代表取締役社長 新居英一 氏  エムエスシー製造株式会社 会長 徳勝賢治 氏
第3講座	製造業界のM & A現場のリアル M&Aの買手、売手となるために何を押さえておくべきなのか。 M & A戦略を自社に取り入れるためにやるべきことをお伝えします。  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 中野 宏俊 税務監査・財務コンサルティングの業務経験に加え、事業承継・事業再生コンサルティングの成功経験を多く持つ。 2017年10月に船井総研入社後、M&Aコンサルティングにより22件の案件成約を担当。 現在、船井総合研究所における事業承継・M&Aコンサルティングの中核的な役割を担う。

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。

製造業向け業界再編セミナー2024

お問い合わせNo.
S113803

全日程ともに内容は同じです。ご都合の良い日程をお選びください。

日時

①	2024年5月23日(木)	10時～12時 (ログイン開始9時30分)	5月19日(日) 23時59分まで
②	2024年5月24日(金)	13時～15時 (ログイン開始12時30分)	5月20日(月) 23時59分まで
③	2024年6月6日(木)	13時～15時 (ログイン開始12時30分)	6月2日(日) 23時59分まで
④	2024年6月7日(金)	10時～12時 (ログイン開始9時30分)	6月3日(月) 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コードよりお申込みください。

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.「113803」を入力、検索ください。



お申込みは
3分で実施できますので
ぜひお申し込みください



サステナブルな成長を推進する。

Funai Soken

株式会社船井総合研究所

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

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。

TEL:0120-964-000（平日9:30～17:30）

※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。