

無料セミナー!

市場縮小時代の新たな

金属加工業・鉄鋼業経営手法

新栄ホールディングス

なぜあの**金属加工会社**は 業績を伸ばし続けるのか?

他社と手を組んで市場縮小の波に立ち向かう!

M&Aで技術交流

M&Aで拠点展開

M&Aで資本強化

グループインすることで従来の課題も解決!



買収した企業の
アイデンティティを大切に

譲り受け企業

新栄ホールディングス株式会社

代表取締役

中村 新一氏

株の譲渡後も経営者として
ステークホルダーを守るお二人



飯能精密工業株式会社

専務取締役

中山 久喜氏



アポロ工業株式会社 元オーナー家

(現:新栄ホールディングス株式会社 取締役)

小田 省一氏

主催



本レポートでは実際に株式会社新栄工業に グループインをしたアポロ工業株式会社／小田省一 氏、 飯能精密工業株式会社／中山久喜 氏 のインタビューを大公開いたします

アポロ工業株式会社 小田 氏

／飯能精密工業株式会社 中山 氏に聞いた

“これからM&Aを検討される方が 押さえるべきポイント”とは

アポロ工業株式会社 小田省一 氏は先代のもとで実務に従事。
2020年の年始に突然、父からM&Aをすることを聞かされ株式会社新栄工業にグ
ループイン。ご子息の立場からM&Aを経験した中で、現在は中核として更なる成長
を遂げている企業。

飯能精密工業株式会社 中山久喜 氏は、二代目として2010年に代表取締役役に
就任。震災の影響などで財務状況が厳しい中で2023年に資本強化を考え、
株式会社新栄工業にグループイン。

質問 1

創業からの沿革、事業概要を教えてください。

小田 氏 : はい。アポロ工業は今の中村で三代目になる会社で、従来はうちの父と叔父
が興したプレス業を行なっている会社です。
特徴は精密金型の製作や旋盤を使用した「みんなができない技術」を提供し
ていくことを理念に活動していました。
入社した当時は鉄鋼製品の扱いが多く、自動車関係の製品を扱っておりました
が、リーマンショックの影響や震災影響で、ものすごく落ちてきていた時期でした。

※主力製品群：EV関連や自動車部品



中山 氏 : 最初は父が金型職人でもあり、金型専門としていましたが、顧客要望でプレスニーズ
もあり徐々に設備投資をしていき、プレスがメインになりました。
リードフレームの金型の企業で勉強後、平成7年に入社。
自社でプレスする分の金型のみ製作してきました。

※主力製品群：電子部品や歯科医療部品



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

アポロ工業株式会社 小田 氏

／飯能精密工業株式会社 中山 氏に聞いた

“これからM&Aを検討される方が 押さえるべきポイント”とは

質問 2

M&Aを検討するきっかけを教えてください。

中山 氏 : 2010年の社長就任時にも借入金が多かったが、その後 震災影響もあり、中小企業再生支援協議会にも相談をしたものの、リスクのみで大きな変化がない状態が続いていました。
その際に、**資本強化によるM&A**があることを知り、M&Aも検討しましたが、取り組む際は**10年かかる**といわれていました。
そして、3年前に脳腫瘍ができたことで体調の危険を感じ、真剣に取り組むようになりました。
実際に相談者である姉も賛同し、姉の方が候補先が出てきた際に、非常に安心していました。

質問 3

前社長であるお父様からM&Aを行なったことを伝えられた
時の気持ちを教えてください。

小田 氏 : 父はM&Aを進めるにあたって、原則であるクロージングまでは伝えないルールを忠実に守っていました。そのため、父から正月にM&Aの契約が完了した話を聞いたとき、「**ふざけるな!**」と感情があらわになりました。
そのため、当初は中村社長にも**敵対心**しかなく、**従業員を連れてどのように辞めようか**しか考えられないくらいの衝撃がありました。

船井総合研究所 : 実際に心境の変化から現状に至るまでに、
どのような変化があったのでしょうか？

小田 氏 : 従業員からしたら、私も承知の上でM&Aを進めていたと思われていたため、M&Aをした最初のうちは従業員から私にクレームが来て、自分も知らなかったことを伝えました。
とはいえ、社長の様子もわからないし、1ヶ月間は様子を見るようになだめ、**やめる準備**もしながら、**社長の思いも受け入れる努力**もしてみました。
そうした中で中村社長と会話する機会も多くあり、**押し付けでなく、「一緒に成長していきたい」という思いを頻繁に口にしてくれる**ようになり、イメージと違うな、、、と。

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

アポロ工業株式会社 小田 氏

／飯能精密工業株式会社 中山 氏に聞いた

“これからM&Aを検討される方が 押さえるべきポイント”とは

小田 氏 : 会話をする前は、自分は先代社長の親族であるため「邪魔者扱いされるだろう。」と感じていましたが、全然違いました。
お客様のところに行くときよくやってくれているとほめてもらえるし、悩みを相談すると一緒に取り組んでもくれました。
そんな中、**大きな転機となることができました。**
その転機を乗り越えたときに、「従業員を任せていける」、辞めて従業員と
苦しい思いをするのであれば、新栄工業の一員としてこのまま任せて行きたい
と感じたことが経緯です。

質問4

譲渡後に向上した点はございますか？

中山 氏 : 従来は従業員が業務に関わるすべての意思決定を私に聞く組織でしたが、
グループインした後は、裁量権内での決定事項は**自ら判断する組織になりました。**
そのため自主的に行動する従業員が増加し、組織化できた点が大きく向上しました。

船井総合研究所 : 中山専務の働き方とかも変わりましたか？

中山 氏 : お客さんに対しては、変わっていません。従業員に対しては、
私がいなくても何とかできるように一歩引いた姿勢で見えるようになりました。

質問5

グループインしたからこそできた点はございますか？

小田 氏 : **企業が大きくなった影響もあり、顧客要望に応えやすくなりました。**
アポロ工業 1 社ではキャパオーバーになるような事例や
遠方の九州への進出もご相談があった際に、
中村社長と同時に視察し、拠点まで獲得でき、
受注拡大につながりました。



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

アポロ工業株式会社 小田氏

／飯能精密工業株式会社 中山氏に聞いた

“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 6

具体的にはどのようなシナジー効果がありましたか？

小田氏 : そうですね。実際に、**売上規模も1.5倍**になってきており、将来的には**2倍**くらいまでは伸びる見込みです。

今まで新栄工業の顧客からもアポロ工業にも仕事をいただき、飯能精密工業と一緒に仕事をするシナジー効果も出てきています。

船井総合研究所 : 今まで提案できてなかった製品も提案できるということですね。
人材交流のほうはいかがでしょう？

小田氏 : そうですね、教育という観点でも成長しやすい環境になっているのではないかと思います。技術交流なども定期的であり、伸び伸びした雰囲気です。

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。

中山氏 : 迷っている方がおられれば、M&Aにより「一人で悩むことがなくなる」し、会社もM&Aすることで「従業員の方の働き方も変わる」ので安心していただければと。

僕の場合は、「社内に残ること」もでき、本当にいいことだらけで従業員の目の色も変わってきて、グループ会社はいいと感じています。

小田氏 : 自分はM&Aをされる側も、する側も経験できています。まずはされる側の気持ちからすると、まずは1回、M&Aした側の意見を受け入れてみるというのはいいかもしいですね。従業員は急な知らせで戸惑っているの。

船井総合研究所 : する側の気持ちはいかがでしょう？

小田氏 : ジョインしていくので、今までのやり方を尊重しながら、提案していくことが大事だなと。それを継続していくことで、従業員の方がいい意味で尊敬してくれるようになります。絶対にやってはいけないのが、上から押し付けることですね。

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～

これからさまざまな決断をされる方へメッセージ

金属加工・鉄鋼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
チーフコンサルタント
木場 大器

◆コンサルタント紹介

大学卒業後、鉄鋼商社に入社。
大手プラント会社や、造船会社、建設機械会社などの法人営業を経験。
協力会社と幅広く連携し、素材販売だけでなく加工製品による付加価値を提供。
鉄鋼加工の現場を第一に取り組み実施。
その後、M&A仲介会社を経由して株式会社船井総合研究所に入社。
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。

金属加工・鉄鋼業界でも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

金属加工・鉄鋼業界ではここ数年の間で数多くの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、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、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思います。

しかし、しっかりと戦略をもって取り組み、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おります。

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！

社員・ご親族への事業承継を考えている 事業主の方必見です！

- ①オーナーが引退後も、親会社のサポートを得られる
- ②資金調達、借金などの、経営の根幹のコントロールは変えない
- ③株式売却時に、オーナーが金銭的メリットを得られる

第三者に株を売却しつつ、後継者が経営を引き継ぐ、
売却して終わりではない、**新時代のM&Aの事例**が出てきました。

**事業承継を考える金属加工・鉄鋼業の事業主のみなさま、
このようなお悩みを抱えてはいないでしょうか？**

- 社員に会社を引き継ぎたいが、**個人保証や譲渡金額がネック**になり、なかなか事業承継を進めることができない
- 会社の**資金繰りや資金調達全般はオーナーしか触ってこなかった**ので、**資金管理の承継が難しい**
- 気持ちとしては自分の後継として経営者になってもらいたいが、いろいろな**リスクを考えると**思うように承継が進められない

多くのオーナー経営者の皆様が、事業承継においてこのようなお悩みをお持ちのことと思います。

今回は、オーナー経営者の株式を第三者に譲渡しつつ、譲渡した側のご子息や譲渡後も一緒に働いてきた元オーナーとの関わり方、個人補償の解除や資金管理も含めてスムーズな事業承継を進めることができた**新栄ホールディングス株式会社**の事例をご紹介します！

講座	セミナー内容
第1講座	鉄鋼・金属加工業界の時流 ～後継者不在、業界再編時代に必要なこと～
	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。本講座では現在の鉄鋼・金属加工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 フィナンシャルアドバイザー支援部 チーフコンサルタント 木場 大器 大学卒業後、約8年間大手鉄鋼会社の営業として従事した後に、M&A仲介会社を経由して株式会社船井総合研究所に入社。鉄鋼加工の現場を第一に取り組み実施。 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
	中小製造業の譲受及び譲受企業の経営支援に取り組んでいる株式会社新栄工業と実際にグループインをされたアポロ工業株式会社と飯能精密工業株式会社にインタビュー形式でお話いただきます。 新栄ホールディングス株式会社 代表取締役社長 中村新一 氏 新栄ホールディングス株式会社 飯能精密工業株式会社 (アポロ工業株式会社) 専務取締役 小田 省一 氏 中山 久喜 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 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月に船井総合研究所入社後、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。

開催日時

2024年7月25日 (木) 10:00～12:00
2024年7月26日 (金) 13:00～15:00
2024年8月01日 (木) 10:00～12:00
2024年8月02日 (金) 13:00～15:00

(ログイン開始：開始時刻30分前～)

開催方法

オンライン開催

お申込み期日

開催日4日前まで

※祝日や連休により変動する場合がございます

受講料

無料

お申込み方法



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/116274>船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「116274」をご入力し検索ください。E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000 (平日9:30～17:30)

※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。