

機械装置・生産設備・Sier 汎用機械メーカー向けセミナー

後継者不足

人材不足

IT促進

資金調達

製造業 成長戦略M&A

強みを活かしたシナジー効果

グループインから半年でこれまでの**5倍超**の**案件獲得**

M&Aで技術交流

M&Aで拠点展開

M&Aで資本強化

足し算ではなく
掛け算のM&Aを実現

Mipox株式会社

取締役

上谷 宗久氏

脱炭素化を実現する
技術を世界に

株式会社スガコーディングス

元オーナー社長

菅沼 美智雄氏



本レポートでは実際にMipox株式会社に 事業譲渡をした株式会社スガコーディングスの 元オーナー社長である菅沼美智雄 氏 のインタビューを大公開いたします

株式会社スガコーディングス/元オーナー社長 菅沼 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

菅沼 美智雄氏は大手塗料メーカーで長年勤務した後に株式会社スガコーディングスを創業。

絶縁塗料・IHを使用したIH粉体塗装システムを開発し、独自の技術・物流ルートを確立していた。

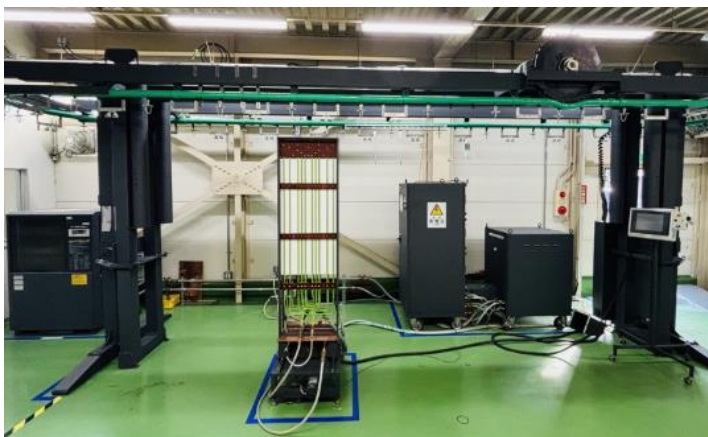
2023年に上記の事業をMipox株式会社に譲渡し、現在はMipox株式会社環境ソリューション事業部の責任者として技術開発・拡販を推進している。

質問 1

創業からの沿革、事業概要を教えてください。

菅沼 氏 : はい。私は大手塗料メーカーに長年勤めておりましたが、華僑系の企業が親会社になったことで、経営方針が大きく変わっていきました。
その中で、自ら新規企画をし、開発も進んでいた I H 粉体塗装システムの事業計画も頓挫してしまいました。

このシステムは従来、電気・ガス等を使用して乾燥炉を I H に置き換えることで省エネ・コンパクト化を実現できるシステムですので、脱炭素化やSDGsが必要とされている世の中に広げたいという思いで、創業しました。



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

株式会社スガコーディングス/元オーナー社長 菅沼 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（事業譲渡）を検討するきっかけを教えてください。

菅沼 氏 : 創業8年目になっておりましたが、日本国内では新工場や新ラインの設立はほとんどなくなってきていました。
また、円安やコロナウィルスの影響もあり製造業の国内生産回帰が進むことが予測されていましたが、東南アジアを生産拠点に選ぶ日本企業が多く、予測ほどの生産回帰には至りませんでした。

そんな中で売上の多くをしめていた顧客に外資系企業の資本が入ったのです。
この影響は非常に大きく、設備投資やメンテナンスへの考え方が従来とは異なり、「壊れてから直せ」のスタイルで設備投資・メンテナンス費用が数十億/年はあったのが、計画予算が0円まで削減されました。

経営面としても、我々のIH粉体塗装システムは計画～受注～納入までで1～2年のかかり、金額も億単位になることもあることから、自社のみでの借入金が負担であり、回収までの資金繰りが非常に大変でした。

このままでは開発した技術・ノウハウが失われてしまうと考え、事業面・資金面で協力関係になれる企業を探し始めました。

質問 3

Mipox株式会社を選ばれた理由を教えてください。

菅沼 氏 : 探し始めから1年で4～5社程度の企業が工場まで足を運んでいただき、トップの方と話しをする機会がありました。
先方の評価として「非常に良いシステムですね。」と一定の評価をいただいていたのですが、塗装のことや業界の知見を持たれている企業はいませんでした。

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

株式会社スガコーディングス/元オーナー社長 菅沼 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

菅沼 氏 : そんな中で、Mipox様が会社にとられました。
Mipox様との面談の中では事業説明等だけでは終わらずに、
製品の一つでもある研磨紙を粉体塗装で出来ないですか？とのリクエストが
ありました。
はじめはリクエストに応えられるか不安なところもありましたが、デモ機でトライを行うと
求められている品質にすることができたんです。

もちろんそこで事業的なシナジー性を感じたところではあるのですが、
一番は役員の方々が現場にきて、一緒になってものづくりを行う「現場主義」の
社風に非常に共感するところがありました。

この会社となら、今まで培ってきた技術を活かして、より成長できると思い、
一緒になることを決めました。

質問4

一緒になってからの働き方・変化した点を教えてください。

菅沼 氏 : 前提としてあったのは、私のこれまでのノウハウ・技術をどうにかして
継承していきたいという思いが第一にありました。

そのため、今までは主に個人でやっていたことを若い方にレクチャーをしたり、
一緒になって仕事を進める点で変わったかと思います。

従業員の方は非常に熱心に事業に取り組んでくれますので、個人規模で進めて
いた事業を組織規模で検討・拡販ができるようになったのも変化した点なのでは
ないかと思います。

今後の目標としては、引き合いや相談件数は多くきておりますので、
受注～納入までの確度やスピード感を高めていき、事業規模を大きくしていく
ことが目標かなと思います。

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

株式会社スガコーディングス/元オーナー社長 菅沼 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5

**譲渡の形式として株式譲渡ではなく、
事業譲渡にされた理由を教えてください。**

菅沼 氏 : そうですね。もともと株式会社スガコーディングスには私が行っていたIH粉体塗装システムの事業とは別に、息子と娘が行っているサービス関連の事業がありました。
今までは同じ会社の事業という形でやっていましたが、事業として独立できる状況でした。
そのため、Mipox様と一緒にになるにあたっては、会社全体の株式譲渡ではなく関連事業のみの事業譲渡という形をとりました。

船井総合研究所 : ありがとうございます。
菅沼様はその際に退任をされたのですか？

菅沼 氏 : はい。事業譲渡のタイミングで株式会社スガコーディングスの代表を退任し、Mipox株式会社の環境ソリューション事業部の責任者となりました。

質問6

**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。**

菅沼 氏 : M&Aを検討すると様々な企業からの声掛けがあります。
しかし、中にはノウハウだけを吸収して、従来の従業員や取引先などの関係は不要だといった企業も少なくありません。
そういった企業を選ばないために独自の調査はもちろん、業界に知見のある方の意見を聞くことも非常に重要なと思います。

また、一緒になる企業はこの先伸びていく企業か？事業の継続があるのか？もしっかり見極める必要があります。

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～

これからさまざま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。

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**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**も出てきました。

事業承継を考える製造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、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譲渡ではなく、会社は別事業で存続しつつ、事業のみの譲渡をし事業拡大をおこなっている事例をご紹介します。

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～ 変化していくニーズ、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 藤原 聖悟 大手製造業を経て2010年に船井総合研究所へ入社。メーカー・商社への営業・販促戦略の立案・構築、商品・技術開発支援を専門とするコンサルタント。営業・販促・商品開発においては、自社だけでは改革が難しい組織制度・ビジネスモデルに対して、企業毎に最適な提案を行うだけでなくクライアント社員に変わり船井総合研究所によるBPOにて、クライアント企業の生産性の向上を実現。
第2講座 ゲスト講座	M & Aによる成長戦略 多様化する市場ニーズに対応できる体制の構築を目指し、M&Aを駆使した成長戦略を取っているMipox株式会社と実際にグループインをした株式会社スガコーディングスにインタビュー形式でお話いただきます。 Mipox株式会社 取締役 上谷 宗久 氏 Mipox株式会社 (株式会社スガコーディングス 元オーナー社長) 菅沼 美智雄 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 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は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。

開催日時

2024年10月24日（木）13:00～15:00
2024年10月25日（金）13:00～15:00
2024年11月6日（水）13:00～15:00
2024年11月7日（木）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もございます

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/119816>

船井総研ホームページ（<https://www.funaisoken.co.jp>）に
右上検索窓に「119816」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。