

金型業M&A戦略セミナー ～優れた技術を成長分野へ～

第1 講座

再々編期の金型業界。 進むM&Aとその狙い

海外メーカーの台頭等の流れから国内回帰や統合等の業界再々編が進んできています。本講座では現在の金型業界の時流に加えて、これからの生き残り・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

第2 講座

創業来の金型技術をM&Aによって 成長分野[EV・医療]へ

金型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にインタビュー形式でお話いただきます。

特別ゲスト講座

株式会社新栄工業
代表取締役社長

中村 新一氏

アポロ工業株式会社
取締役

小田 省一氏

第3 講座

技術・設備・歴史。 シナジーを生む金型業ならではのM&A

現在の金型業界は業界再編が進んでおり、そのひとつの選択肢としてM&Aも多く行われています。ではどのようにM&Aを検討すれば良いのか？本講座では金型業界のM&Aをご紹介します。

株式会社船井総研あがたFAS 篠原 隆介

セミナー詳細

開催日時

2025年 3月13日(木)
15:00～17:00

2025年 3月14日(金)
13:00～15:00

2025年 3月18日(火)
15:00～17:00

2025年 3月19日(水)
13:00～15:00

(ログイン開始：開始時刻30分前～)

開催場所

オンライン開催

お申込み期日

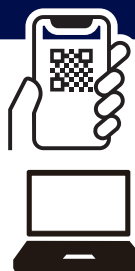
開催日4日前まで

※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/125550>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) の
右上検索窓に「125550」をご入力し検索ください。



船井総研あがたFAS
セミナー事務局

E-mail fas-seminar-support@fa-fas.co.jp

※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。

TEL 0120-901-080 (平日9:45～17:30)

株式会社船井総研あがたFAS 主催

2025年 本格的に始まる 業界再々編

金型 M&A

ギガキャスト技術の到来

6部品・33工程が1部品・1工程へ

SDV開発競争の到来

車の性能がハードからソフト主体へ

譲受企業

株式会社新栄工業 代表取締役社長

中村 新一氏

譲渡企業

アポロ工業株式会社 取締役

小田 省一氏

2009年・2010年の再編(御三家再編)を超える
業界再々編が始まる!

主催



Fundai Soken
Agata FAS

株式会社船井総研あがたFAS
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

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]右上検索窓にお問い合わせ「No.」を入力ください。) →

125550

お問い合わせNo. S125550



2009・2010年に起こった御三家の再編から15年

- ▶ 事業所数：＜2009年＞9,680所 → ＜2022年＞4,357所へ減少
- ▶ 従業員数：＜2009年＞92,181人 → ＜2022年＞77,035人へ減少

今後、産業構造の変化（EVの製造方法、ハードからソフト）による国内金型需要の減少は、避けては通れない。

この金型業界の再々編期の新たな経営のヒントとなる、金型業による金型業のM&A（譲渡・譲受）事例をご紹介します！

<金型業がM&A戦略で成長するポイント>



SHINEI HOLDINGS

新栄ホールディングス株式会社

金型をコア事業に持つものづくりの未来を創造する役割を担う持株会社



株式会社新栄工業

金型設計から個別包装まで一貫対応する
金型設計・製作・金属プレス加工メーカー



APOLLO
INDUSTRY

アポロ工業株式会社

精密金型・治工具類の設計・製作から
プレス加工・組付作業まで一貫対応会社



HANNO SEIMITS
飯能精密工業株式会社

プレス金型設計・製作、プレス加工・組立
試作から量産の ワンストップ対応会社

業績を伸ばしている金型業

新栄ホールディングス株式会社グループの

M&Aの事例をご紹介します！

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く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実施。

により、売上が徐々に落ち込んでいました。

Q2 当時社長であるお父様から「M&A会社を譲渡」したと伝えられた時の心境を教えてください。

『小田取締役』

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周囲の誰にも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、突然すぎて「ぶざけるな！」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かったことを伝えました。とはいえ、新しい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まいりました。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いただき、私が当初思っていたイメージと随分と違うな・・・。

中村社長と会話をする前は、私が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。詳細は省きますがその転機を乗り越えたときに「従業員をこの社長にやらせていける」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」と思い、現在に至ります。』

Q3 新栄ホールディングスのグループに入ったことで変わったことを教えてください。

『小田取締役』

『企業規模が大きくなったことで、顧客要望に応えやすくなりました。アポロ工業1社だけではキャパオーバーになるような仕事量もグループ全体でこなすことができます。また、九州などの遠方からご相談があった際には中村社長と同時に訪問することができ、現地に拠点まで獲得でき、新規顧客の獲得による受注拡大を実現することができました。数字の点でも、売上規模も1.5倍になつてきており、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（もう1社のグループ会社）と一緒に仕事をするシナジー効果も出てきています。人材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。グループ企業間で技術交流なども定期的であり、伸び伸びした雰囲気です。ね。』

Q4 最後に、今後M&A（譲渡・譲受）をお考えの経営者様にアドバイスをお願いします。

『小田取締役』

『当然ケースによって違いはあると思いますが、迷っている方が

こんなお悩みをお持ちの方は是非ご参加を！

- ☐ 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が、資金管理の承継が難しい
- ☐ 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

開催日程

- ・2025年3月13日(木) 15:00～17:00
- ・2025年3月14日(金) 13:00～15:00
- ・2025年3月18日(火) 15:00～17:00
- ・2025年3月19日(水) 13:00～15:00

株式会社新栄工業
代表取締役社長

中村 新一氏

アポロ工業株式会社
取締役

小田 省一氏