

同業同エリアの企業へ譲渡。水平型M&Aによる競争力の向上を実現

■事例概要

譲渡企業（大阪）：フタバ工業（大阪市淀川区） 従業員数 10名（塗装業）

譲受企業（兵庫）：株式会社鳥井（塗装業）

譲渡方法：株式譲渡

引継ぎ時期：初回相談から約8か月

■支援に至った経緯

当センターで旧代表取締役から、事業承継の相談を受ける。

もともと旧代表取締役は、ドライバーとして入社したが、先代経営者の引退時に頼まれて承継した経緯がある。数十年間代表取締役として就任し、自身のリタイア時にも同様に従業員承継の検討を行ったものの、社内の幹部従業員の中で名乗りをあげるものはいなかった。多額の借入金もネックとなった。そのため、第三者承継を検討したいとの事であった。

■当センターの支援について

民間登録支援機関を活用した相手探しに関心を示されたため、当センターの二次対応として支援を開始した。登録機関4社と面談し、吟味を重ねた結果、タナベ経営とアドバイザー契約を締結することになった。

■水平型でのM&A

譲受先は自社の売り上げ規模が5倍以上ある同業の塗装業。エリアも競合しており、同商圏内での、ある意味ライバル会社の位置づけであった。通常はこのような水平型M&Aでの成約は多くはない。



写真右側がフタバ工業 岩政 徹 前代表取締役
左側が株式会社鳥井 鳥井洋介 代表取締役

このM&Aの成約のポイント

▶ **近隣エリアでのライバル企業のM&Aにチャレンジ**
同業といえども、塗装方法や技術が相互に違う会社であったため、大きなシナジー効果が見込める。この点の話し合いを何度も行い、一緒になることによって相互の技術を行い関西での高いシェアを維持できることを確認した。

▶ 債務の承継

多額の債務が承継やリタイアについてもネックとなっていたが、M&Aを実施することにより、買い手企業が借入金を引き継ぐべく、早々に準備された。これにより、譲渡企業の代表者が資金的・心理的負担から解放された。