

公表用

令和4年度補正予算事業承継関連調査事業
(自動車関連産業における「攻めの M&A 活用」に向けた可能性調査)

報告書

令和6(2024)年3月

ひろぎんエリアデザイン株式会社

目次

第1章 事業の概要.....	4
I. 目的	4
II. 実施期間	4
第2章 事業の実施内容.....	5
I. 攻めの M&A を実施した自動車部品サプライヤー及びその支援機関に対するヒアリング調査.....	5
II. 収集したヒアリング結果をとりまとめた事例集の作成及び報告会の開催.....	10
1. 事例集の作成.....	10
2. 報告会の開催.....	12

第1章 事業の概要

I. 目的

日本企業のうち99%を占める中小企業は、雇用や技術の担い手として日本を支える重要な存在であり、将来にわたってその活力を維持し、発展していくため、事業承継は日本社会にとって重要な取り組みである。

現在、中小企業の後継者不在状況が深刻であり、廃業の増加による貴重な雇用や技術への影響が懸念されている。中小企業庁では、承継時の様々な課題を解決する豊富な支援策を用意し、事業承継に取り組む中小企業を強力に後押ししているところであるが、後継者不在の中小企業の事業をM&Aにより社外の第三者が引き継ぐケースが増加しており、中小企業にとって有効な事業承継の手法の1つとの認識が広がり始めている。

一方で、効果的なM&Aのためには、譲受側譲渡側双方の企業の事前準備が重要であるが、中小企業庁作成の「中小M&Aガイドライン」は譲渡側に対する説明等が中心となっており、譲受側の準備段階の取組については取り上げていないため、譲受側が新規事業、事業多角化、販路拡大など企業付加価値の増加に繋がる相手方と適切にM&Aを行うための情報が不足している。

他方、中国地域における産業構造をみると、製造品出荷額のうち輸送機械器具製造業のウエイトが最も高く、約2割を占めている。同製造業には自動車関連産業が多く含まれており、雇用面も含めて自動車部品サプライヤーが地域に与える影響は大きく、当地域の重要産業の一つである。

現在、自動車関連産業界では、CASE（「Connected：コネクテッド」「Autonomous：自動運転」「Shared & Service：シェアリング・サービス」「Electric：電動化」）と呼ばれる技術革新の波が到来し、100年に一度と言われる大きな構造変化が起きており、CASEの影響により、中堅・中小自動車部品サプライヤー、特に、中国地域の主にエンジン部品等を提供してきたサプライヤーには、これまで蓄積してきたノウハウや技術を活用し、電動車向けの部品製造等の新分野に挑戦するといった「攻めの業態転換・事業再構築」が求められており、中国地域においても事業拡大やEV化対応を目的としたM&Aの事例も複数生まれる等、M&Aへの意識醸成が進み始めている。

自動車関連産業におけるM&Aの意識醸成については、技術の継承、雇用やサプライチェーン全体の維持といった観点で地域経済に与える影響が大きく、また、自動車関連産業は裾野が広く、他の製造業と共通する課題も多いと考えられ、他の製造業への波及効果も期待できる。

以上のことから、「攻めのM&A活用¹」を実践している自動車部品サプライヤー等に対してヒアリング調査及び事例集作成を行い、事例の可視化・共有を通じて、自動車関連産業におけるM&Aへの意識醸成の加速及び事業承継・引継ぎ支援センターをはじめとする支援機関の連携強化を図る。

II. 実施期間

令和5年9月22日～令和6年3月15日

¹ 本事業においては、「中小企業等が自社の将来ビジョン等に基づき、今後の成長を見据えて事業拡大・転換や事業再構築等のために実施したM&A」と定義している。

第2章 事業の実施内容

I. 攻めの M&A を実施した自動車部品サプライヤー及びその支援機関に対するヒアリング調査

中国地域を中心とした地域内外でM&A譲受側となった自動車部品サプライヤー²18社、およびその支援機関（金融機関等）8社に対して、ヒアリング調査を実施した。

(1) ヒアリング内容

仕様書で定められた必須項目に、「攻めのM&A活用」の機運醸成に有効と考えられる追加項目を加えた以下の内容にてヒアリングを実施した。

ヒアリング内容

自動車部品 サプライヤー向け	・ 事業概要（製品区分、主要販売先、強みなど） ・ 外部環境認識（自動車の電動化などの進展に伴う影響・課題） ・ 将来ビジョン ・ M&Aを検討するに至った動機、M&Aを考え始めた時期 ・ <u>譲渡企業の概要</u>、譲受の決め手 ・ M&Aの効果 ・ <u>効果最大化に向けた取り組み（PMI）</u> ・ <u>社内検討の進め方（体制、予算の根拠・考え方、意思決定プロセスなど）</u> ・ 支援機関の活用（相談有無、相談時期、相談内容など） ・ 支援機関の対応（求める役割） ・ <u>譲渡企業（売り手）情報の収集方法</u> ・ 譲受側からみた譲渡側の課題 ・ M&Aの前後で苦労した点 ・ <u>今後 M&A 検討に着手する企業へのアドバイス</u>
支援機関向け	・ M&Aを提案したきっかけ ・ <u>相談受付・提案ルート</u> ・ M&Aに要した期間、人員 ・ 連携した支援機関等と<u>連携内容</u> ・ <u>自動車関連業界特有の論点、マッチングポイント</u> ・ <u>成約率、成約率を上げるために独自に工夫した点</u> ・ <u>成約率を上げるために譲受企業に明確にしてほしいこと</u> ・ <u>支援機関における推進上の課題</u> ・ <u>PMI 支援の取組（支援内容、役割、課題など）</u> ・ M&A支援において苦労した点 ・ <u>今後 M&A 検討に着手する企業へのアドバイス</u>

※下線部は、仕様書定められた項目に加えて当社が追加提案した項目である。

² 企業の将来ビジョンに基づき、事業転換・事業再構築のために M&A を実施した売上高数十～百億円規模の自動車部品サプライヤー。譲渡側は自動車部品サプライヤーに限定しない。

(2) ヒアリング実施先

公開情報調査に加え、関東・中国経済産業局からの情報提供、ならびに広島銀行のもつ「地銀7行連携³」の情報網等を活用してヒアリング候補先を抽出し、中国経済産業局と協議のうえ以下のヒアリング先を選定した。

ヒアリング実施先（自動車部品サプライヤー）

No.	実施日	企業名	本社所在地
1	令和5年10月23日	(株) 澤井製作所	広島県三原市
2	令和5年11月14日	吉岡機工 (株)	広島県広島市
3	令和5年11月20日	ゼノー・テック (株)	岡山県岡山市
4	令和5年11月22日	ベンダ工業 (株)	広島県呉市
5	令和5年12月6日	セレンディップ・ホールディングス (株)	愛知県名古屋市
6	令和5年12月6日	(株) マクシスエンジニアリング	愛知県名古屋市
7	令和5年12月7日	(株) たかふね工業	愛知県名古屋市
8	令和5年12月7日	JOHNAN (株)	京都府宇治市
9	令和5年12月11日	アジア熱処理技研 (株)	群馬県伊勢崎市
10	令和5年12月12日	(株) 秋葉ダイカスト工業所	群馬県高崎市
11	令和5年12月13日	テック長沢 (株)	新潟県柏崎市
12	令和5年12月14日	(株) 八城工業	広島県東広島市
13	令和5年12月18日	国分プレス工業 (株)	東京都板橋区
14	令和5年12月21日	(株) ヒロテック	広島県広島市
15	令和6年1月12日	(株) カサイ製作所	愛知県北名古屋市
16	令和6年1月12日	エムジー・ホールディングス (株)	愛知県西尾市
17	令和6年1月17日	ヒルタ工業 (株)	岡山県笠岡市
18	令和6年2月1日	大野精工 (株)	愛知県西尾市

ヒアリング実施先（支援機関）

No.	実施日	企業名	本社所在地
1	令和5年12月5日	(株) 日本M&Aセンター	東京都千代田区
2	令和5年12月5日	(株) パラダイムシフト	東京都港区
3	令和5年12月6日	(株) 名古屋銀行	愛知県名古屋市
4	令和5年12月12日	(株) 足利銀行	栃木県宇都宮市
5	令和5年12月13日	柏崎信用金庫	新潟県柏崎市
6	令和5年12月18日	(株) M&Aサクシード	東京都渋谷区
7	令和5年12月28日	(株) 広島銀行	広島県広島市
8	令和6年1月24日	(株) 中国銀行	岡山県岡山市

³ 令和5年8月28日、自動車産業支援の取組の高度化を図るため、自動車産業支援に注力している地方銀行7行（山形、足利、群馬、横浜、静岡、名古屋、広島）が覚書を締結。本取組により、各行が地盤とする地域の自動車産業の動向を共有することで産業全体の動向の把握につなげるとともに、各行が保有する知見・ノウハウの共有により、地域経済の活性化、及び地場サプライチェーンの強靱化に資する取組の高度化を図っていくこととしている。

(3) ヒアリング結果、得られた示唆

ヒアリング結果概要、および得られた示唆は以下の通りである。なお、Ⅱで作成した事例集において、個別企業へのヒアリング内容を取りまとめたものを原稿として活用したほか、得られた示唆を『「攻めのM&A活用」5つのポイント』として整理し、掲載している。

ヒアリング結果概要（自動車部品サプライヤー）

項目	内容
外部環境認識	事業内容によって状況は異なるものの、CASE（特に電動化）の進展により、部品点数が減少する等といったネガティブ面だけでなく、新たな部品やそれに伴う設備等の需要が発生するといったポジティブ面（ビジネスチャンス）もあるとの認識が確認できた。
M&Aを検討し始めた動機	- 外部環境の変化を背景に、自社の将来ビジョン・経営戦略の実現や経営課題（コスト削減、人材確保など）解決の手段として検討し始めた企業が大半であった。 - 後継者不在を理由に、取引先からの要請を受けて検討し始めた企業もあった。
譲受の決め手	主な譲受の決め手は、譲渡企業の事業領域、販路（取引先）、人材、技術、設備、土地（立地）等の獲得であった。
M&Aの効果	M&Aの効果は、事業戦略の実現、事業領域の拡大、技術獲得、クロスセル（販路拡大）、販売先の多角化、生産能力の拡大、人材確保・育成、コスト削減、内外へのPRなど、各社各様であった。
効果最大化に向けた取組（PMI）	- 取組内容は、経営統合（体制整備、仕組み構築、方向性、企業文化など）、関係者との信頼関係構築、事業成長（売上およびコストシナジー）、管理機能強化（人事・労務、会計・財務など）等に関するものであった。 - 多くの企業がPMIの重要性を認識のうえ相応の経営資源を投入してPMIに取り組んでいる。ただし、事前に戦略立てて計画的に取り組む企業はあまり見られなかった。 - プロ経営者や専門家を活用する企業もあった。
支援機関の活用、支援機関に求める役割	- マッチングフェーズから支援機関を活用するケースが多いが、計画・戦略策定フェーズから金融機関を活用し、M&Aに繋がったケースも確認された。 - 支援機関に求める役割・期待することとして、案件数の増加、マッチング精度の向上、譲渡企業情報（事業、製品、人材など）の充実に求める意見が多く聞かれた。

ヒアリング結果概要（支援機関）

項目	内容
M&A を提案したきっかけ	・ 後継者不在企業における事業承継手段、新規事業展開のための手段としての提案が大半であった。
M&A に要した期間、人員	・ 要した期間は、6 カ月～1.5 年程度が平均的。なお、長いものでは数年程度を要する案件もあるとのことであった。 ・ 要した人員は、案件担当者に補助人員等を加えた数名程度が一般的。なお、金融機関では 5～20 名程度で M&A・事業承継チームを構成し対応している。
連携した支援機関等と連携内容	・ 金融機関、会計事務所、M&A 仲介会社、事業承継・引継ぎ支援センター等との連携が大半であった。 ・ 案件紹介およびマッチングにおける連携が大半であった。
成約率を上げるために譲受企業に明確にしてほしいこと	・ 譲受側に明確なビジョンや成長戦略があれば、それに合う譲渡案件を紹介しやすいという意見が多く聞かれた。 ・ 一方で、戦略策定段階からの支援も可能との意見もあった。
支援機関における推進上の課題	・ 人材育成、ノウハウ蓄積、体制整備等を挙げる意見が多かった。 ・ 金融機関では、取引先とのファーストコンタクトを営業店が担当しており、M&A 情報の収集が難しいという意見も聞かれた。 ・ また、メインバンクに M&A の相談をすると、信用不安を持たれるかもしれないと思込み、メインバンク以外相談を行う事業者も少なくないという意見もあった。
PMI 支援の取組（支援内容、役割、課題など）	・ 自社グループに PMI 専門会社を有する企業もあるが、多くは連携している PMI 専門会社を紹介するケースが多い。 ・ 金融機関においては、クロージング後のフォローについては取引店が実施するケースが多いものの、自動車関連産業の専任チームがハンズオン支援を行うケースもあった。

得られた示唆（「攻めの M&A 活用」5 つのポイント）

項目	内容
ポイント① 「攻めの業態転換・事業再構築」の必要性を認識する	・ 自動車関連産業界では、CASE と呼ばれる技術革新の波が到来し、100 年に一度といわれる大きな構造変化が起きている。特に、主にエンジン部品等を提供してきた中堅・中小自動車部品サプライヤーには、これまで蓄積してきたノウハウや技術を活用し、新分野に挑戦するといった「攻めの業態転換・事業再構築」が求められている。 ・ 外部環境や自社の強みなどを分析し、「攻めの業態転換・事業再構築」の必要性について認識・検討することが重要である。
ポイント② 「ありたい姿」やそのための「戦略」を検討する	・ 「攻めの業態転換・事業再構築」を実行していくためには、長期的な視点で、自社のこれからの「ありたい姿」を構想し、それに向けて今から何をすべきか「戦略」を策定することが重要である。

	・ 中期経営計画の策定や、「経営デザインシート※」等の活用を通じて、自社の「ありたい姿」や「戦略」を検討する必要がある。 ※ 経営デザインシート（内閣府知的財産戦略本部）： https://www.kantei.go.jp/singi/titeki2/keiei_design/index.html
ポイント③ 身近な支援機関へ相談し信頼関係を構築する	・ M&A のプロセスでは、様々な検討事項や調整・交渉事項が生じる。ただし、自社内だけでは専門的な知見や情報が不十分な場合がある。 ・ そのため、取引のある金融機関や顧問税理士など身近な支援機関へ早期に相談し、信頼関係を構築しておくことが重要である。そうすることで、M&A 仲介会社や専門家の紹介など、必要な支援を受けやすくなる。
ポイント④ M&A の目的や効果、必要な経営資源を明確にする	・ M&A は、特定の目的や効果を達成するための手段として実施するのが一般的である。 ・ 投資対効果を勘案するなか、PMI も見据えた上で、あらかじめ必要な経営資源（ヒト・モノ・カネ・情報）を明確にしておくことが重要である。
ポイント⑤ PMI の重要性を理解し対応を準備する	・ 譲受側にとって、M&A における最終契約の締結は、統合に向けた「スタートライン」に立ったに過ぎない。M&A の目的を実現させ、その効果を最大化する上では、M&A 後の統合等に係る取組である PMI（Post Merger Integration）が重要である。 ・ 「中小 PMI ガイドライン※」等を活用して、PMI の全体像や推進体制、取組内容等を理解し対応方針を検討しておくなど、あらかじめ準備しておく必要があると考えられる。 ※ 中小 PMI ガイドライン（中小企業庁）： https://chusho.meti.go.jp/zaimu/shoukei/index/html

Ⅱ．収集したヒアリング結果をとりまとめた事例集の作成及び報告会の開催

1．事例集の作成

I で実施したヒアリング内容を記事形式にした事例集を作成した。なお、事例集は、画像を用いつつ読み手に伝わりやすいことに留意のうえデザインした。また、ヒアリング調査を通じて、「攻めのM&A活用」における共通項、譲受側や支援機関が着目すべきポイント等を検証・集約し、『「攻めのM&A活用」5つのポイント』として記載した。

作成した事例集（抜粋）

実践事例18選！ 自動車関連産業界における 「攻めのM&A活用」事例集 令和6年3月 経済産業省 中国経済産業局	
目次 1. 「攻めのM&A活用」5つのポイント P.1 2. 譲受企業の事例紹介 【中国地域内の企業（五十音順）】 CASE.1 株式会社澤井製作所（広島県三原市） P.2 自動車部品の射出成形・塗装・印刷・組立など CASE.2 セノー・テック株式会社（岡山県岡山市） P.4 粉末冶金型、冷間鍛造型、プレス金型、精密治工具 CASE.3 ヒルタ工業株式会社（岡山県笠岡市） P.6 自動車部品、産業機器車部品製造業 CASE.4 株式会社ヒロテック（広島県広島市） P.8 自動車部品（ドア、脚気系部品）の設計・製作（組立）、 金型・ツールリング（生産設備）の設計・製作、ロボットシステムの開発・構築（5軸産業） CASE.5 ベンダ工業株式会社（広島県呉市） P.10 自動車部品（エンジン・駆動用リングギア等）の製造 CASE.6 株式会社八城工業（広島県東広島市） P.12 自動車、特設車、建設機械部品のプレス加工、組立・住宅機器関連部品の製作、組立 金型の設計・製作 CASE.7 吉岡機工株式会社（広島県広島市） P.14 機械工具の開発、製造・代理、組立・代行 【その他地域の企業（五十音順）】 CASE.8 株式会社秋葉ダイカスト工業所（群馬県高崎市） P.16 アルミ・亜鉛合金ダイカストによる自動車・電気機器部品等の製造 CASE.9 アジア熱処理技術株式会社（群馬県伊勢崎市） P.18 熱処理加工品の製造など CASE.10 エムジーホールディングス株式会社（愛知県西尾市） P.20 グループ全体の経営戦略の策定・推進及び経営管理 CASE.11 大野精工株式会社（愛知県西尾市） P.22 自動車デバイス用精密部品加工、鋳造品加工・試作品製作 ほか CASE.12 株式会社カサイ製作所（愛知県北名古屋市） P.24 自動車用各種スイッチの製造、射出成型部品の製造 ほか CASE.13 国分プレス工業株式会社（東京都板橋区） P.26 2輪・4輪・汎用車部品製造 ほか CASE.14 JOHNNAN 株式会社（京都府宇治市） P.28 マシニングセンター支援、製作・商品化支援など CASE.15 セレンディップ・ホールディングス株式会社（愛知県名古屋市中区） P.30 事業承継支援事業、経営コンサルティング事業ほか CASE.16 株式会社たかふね工業（愛知県名古屋市中区） P.32 自動車部品の製造、各種板金加工など CASE.17 株式会社テック長沢（新潟県柏崎市） P.34 自動車部品、油圧機器部品等の生産加工・組立 CASE.18 株式会社マクスエンジニアリング（愛知県名古屋市中区） P.36 FANUCシステム、技術者派遣・設備設計、金型設計・製作 ほか 3. 調査にご協力いただいた支援機関一覧 P.38 4. ご参考 事業承継支援ネットワーク P.39 M&Aのプロセス P.40	

作成した事例集（抜粋）

索引—M&Aの目的別で事例を探す

5. 都庁・都庁系企業への進出		
CA5E1	株式会社津井洋興製作所	P.2
CA5E2	株式会社ヒロテック	P.2
CA5E3	ペンダ工業株式会社	P.10
CA5E4	宮内精工株式会社	P.14
CA5E5	アグリアー・ホールディングス工業所	P.14
CA5E6	アグリアー機械技術研習株式会社	P.14
CA5E7	株式会社カサノ製作所	P.24
CA5E8	関谷フレキシブル工業株式会社	P.24
CA5E9	エムジー・ホールディングス株式会社	P.24
6. 既存事業の強化		
CA5F1	ヒュー・テック株式会社	P.4
CA5F2	株式会社ヒロテック	P.2
CA5F3	株式会社八城工業	P.12
CA5F4	宮内精工株式会社	P.14
CA5F5	アグリアー・ホールディングス工業所	P.14
CA5F6	株式会社テック系沢	P.24
7. 新規事業への参入（参入先）		
CA5G1	エムジー・ホールディングス株式会社	P.24
CA5G2	大塚精工株式会社	P.22
CA5G3	JOHANN株式会社	P.28
CA5G4	エムジー・ホールディングス株式会社	P.24
CA5G5	アグリアー・ホールディングス株式会社	P.14
CA5G6	アグリアー・ホールディングス株式会社	P.30
CA5G7	アグリアー・ホールディングス株式会社	P.30
8. 技術・ノウハウの提供		
CA5H1	ヒュー・テック株式会社	P.4
CA5H2	ヒルタ工業株式会社	P.6
CA5H3	ペンダ工業株式会社	P.10
CA5H4	宮内精工株式会社	P.14
CA5H5	アグリアー・ホールディングス工業所	P.14
CA5H6	エムジー・ホールディングス株式会社	P.14
CA5H7	大塚精工株式会社	P.22
CA5H8	株式会社たかふら工業	P.32
CA5H9	アグリアー・ホールディングス株式会社	P.30
9. ニュースタッフの育成		
CA5I1	株式会社カサノ製作所	P.24
10. 人材育成・雇用関係		
CA5J1	株式会社津井洋興製作所	P.2
CA5J2	株式会社ヒロテック	P.2
CA5J3	ペンダ工業株式会社	P.10
CA5J4	宮内精工株式会社	P.14
CA5J5	アグリアー・ホールディングス工業所	P.14
CA5J6	アグリアー機械技術研習株式会社	P.14
CA5J7	株式会社カサノ製作所	P.24
CA5J8	関谷フレキシブル工業株式会社	P.24
CA5J9	エムジー・ホールディングス株式会社	P.24

「攻めのM&A活用」5つのポイント

「攻めのM&A活用」を実践している譲受企業（買い手）の取組を、5つのポイントとして整理しました。
M&Aご検討の際に、ぜひご活用ください

- [illegible]



CASE.1 株式会社澤井製作所



一番の決め手は譲渡企業の従業員の雇用を守るため。
両社の幹部にはすべて自分事として判断してもらうよう心掛けてもらっている。

- [illegible]

奥ビジョンを推していますか

会社としても個人としても、「一歩上達の

事をする」をモットーとしています。当社の強

設計領域には対応していません。ただし、設

領域と加工領域には、加工性・量産性に対するアイデア出し時の「関の領域」の仕事が

り、この領域について少しずつ対応できる。

域」の仕事をやりたいと考えていま

—貴社は2021年に中神自動車工業(株)

口業熊毛郡)をM&Aでグループ化され
います。M&A事業に画一的経験を教

ください。

私(澤井真樹)が警察に入社したのは20

年で、当時から中神前社長のことは知っていた。しかし、具体的に何を勧めるかは2012年

年1歳です。きっかりとなったのは、2020年1

に呼ばれ「源氏物語が引き継いでく

[illegible]

株式会社澤井製作所

本社所在地	広島県広島市東区2丁目15番7号	
事業内容	自動車部品の射出成形・塗装・印刷・組立など	
代表者	代表取締役 渡井 一雄	
設立	1964年3月	
資本金	1,500万円	
売上高	35億円（2023年1月期）	
従業員数	130名（2023年1月時点）	
URL	https://www.sawaki.co.jp/about_us/	

2. 報告会の開催

本調査の実施報告に加え、パネルディスカッション形式で譲受事例について情報発信することで、潜在的な譲受者候補者の後押しや譲受者のさらなるM&A活用を図るとともに、それを仲介する支援機関の役割を明確化させることで事業承継ネットワーク内での連携・機能強化を図るため、以下の内容で報告会を開催した。

名称	自動車関連産業における「攻めのM&A活用」に向けた可能性調査 報告会 ～「攻めのM&A活用」と支援機関に求められる役割～
日時	令和6年3月4日（月）13：30～16：00
開催方法	リアル開催とオンライン（Microsoft Teams）開催を併用したハイブリッド開催
開催場所	Hiromalab（広島市中区銀山町3-1 ひろしまハイビル21 17階）
参加者	事業承継・引継ぎ支援センター、自動車部品サプライヤー支援や事業承継に従事している金融機関等支援機関担当者、M&Aに関心のある自動車部品サプライヤー等
参加者数	会場：57名（うち登壇企業：4名）、オンライン65名 計122名
主催	中国経済産業局（事務局：ひろぎんエリアデザイン（株））

（1）開催内容

①開会

②開会挨拶：中国経済産業局 産業部 経営支援課長 高城 幸治 氏

③報告（13:40～14:00）

自動車関連産業における「攻めのM&A活用」に向けた可能性調査 実施報告

発表者：ひろぎんエリアデザイン（株） マネージャー 岡田 佑輔

調査の実施報告として、調査の背景、概要、調査結果サマリー、得られた示唆について説明したあと、本事業にて作成した事例集が3月下旬から4月上旬に中国経済産業局のウェブサイトにて公開される旨を案内した。

④パネルディスカッション（14:00～15:30）

「攻めのM&A活用」と支援機関に求められる役割

<登壇者>

- ・ベンダ工業株式会社 代表取締役社長 八代 一成 氏
- ・株式会社澤井製作所 専務取締役 澤井 雄一 氏
- ・セレンディップ・HD株式会社 インベストメント担当執行役員 梅下 翔太郎 氏
- ・株式会社テック長沢 代表取締役 長澤 智信 氏

<モデレーター>

- ・株式会社広島銀行 ソリューション営業部 法人ソリューション室 自動車関連担当シニアマネージャー 石飛 裕司 氏

登壇者から会社概要について紹介したあと、①将来ビジョンと経営戦略としての M&A、②M&A による効果、③PMI の取組内容、留意点、④支援機関の活用と求める役割についてディスカッションし、最後に、「今後 M&A を活用する買い手企業へのメッセージ」として、登壇企業から留意点等について発信した。

⑤交流会（15:30～16:00）

登壇企業、および会場参加者による名刺交換会

開催案内（チラシ）

令和4年度国土交通省事業計画推進支援事業（自動車関連産業における「攻めのM&A活用」に向けた可能性調査）

自動車関連産業における「攻めのM&A活用」に向けた可能性調査 報告会

～「攻めのM&A活用」と支援機関に求められる役割～

2024年3月4日（月） 13:30～16:00

会場およびオンライン開催（参加無料）
定員 会場50名 オンライン200名

※オンラインはMicrosoft Teamsによる開催

対象者：M&Aに関心のある（自動車関連）事業者、自動車部品サプライヤー支援事業推進に役立てている金融機関、行政等支援機関担当者、等

1. 報告 13:40～14:00
『自動車関連産業における「攻めのM&A活用」に向けた可能性調査』の実施概要について
発表者：ひろぎんエリアデザイン（株）
内容：当事業の成果概要として、調査事例の紹介に加えて事例集の活用ポイントと留意点について紹介

2. パネルディスカッション 14:00～15:30
「攻めのM&A活用」と支援機関に求められる役割

＜登壇企業＞登壇者＞

ベンダ工業株式会社【広島県広島市】 代表取締役社長 八代 一成 氏
株式会社澤井製作所【広島県三原市】 専務取締役 澤井 謙一 氏
セレンディップ・ホールディングス株式会社【愛知県名古屋市中区】 インベストメント担当執行役員 梅下 翔太郎 氏
株式会社テック長沢【新潟県柏崎市】 代表取締役 長澤 智信 氏

＜モデレーター＞

株式会社広島銀行【広島県広島市】 ソリューション営業部 法人ソリューション室 自動車関連担当 シニアマネージャー 石飛 裕司 氏

～報告会終了後～
交流会 15:30～16:00
登壇者および会場参加者による名刺交換会

※ 講演内容や時間など、プログラムを予告なく変更する場合があります。また、セミナーの録画・録音等はご遠慮ください。

主催：国土交通省 経済産業省 中国経済産業局 事務局（受託事業者）：／ひろぎんエリアデザイン

自動車関連産業における「攻めのM&A活用」に向けた可能性調査 報告会

～「攻めのM&A活用」と支援機関に求められる役割～

自動車関連産業では、CASEと呼ばれる技術革新の波が到来しており、中堅・中小自動車部品サプライヤーには、これまで蓄積してきたノウハウや技術を活用し新分野に挑戦するといった「攻めの業態転換・事業再構築」が求められています。

本報告会では、本調査事業の成果報告に加えて、「攻めのM&A活用」※を実践している自動車部品サプライヤー等をゲストにお迎えしてパネルディスカッションを行い、M&Aの事業戦略を実現する手段としての有効性や、支援機関に求められる役割等についてポイントを把握します。ご関心のある方は是非ご参加ください。

※本事業では「中小企業等向け投資の促進に関する法律」に基づき、今後の成長を見込んで事業拡大・転換や事業再構築等のために実施したM&Aに定義しています。

パネルディスカッション登壇者さま

広島県広島市 ベンダ工業株式会社 代表取締役社長 八代 一成 氏
【業績】金剛リング（リングギア）製造
電動化・EV化を見据えた未来商品の開発を推進する旨として、2022年に株式会社新東洋製作所、電気部品メーカー）をグループ化。

広島県三原市 株式会社澤井製作所 専務取締役 澤井 謙一 氏
【業績】プラスチック製品製造
事業領域の拡大および売り手企業の従業員の数増大を目的に、2021年に中野自動車工業株式会社（電気部品メーカー）をグループ化。

愛知県名古屋市中区 セレンディップ・ホールディングス株式会社 インベストメント担当執行役員 梅下 翔太郎 氏
【業績】経営コンサル・事業再構築支援
2015年に有線工業株式会社（有線プレスメーカー）、2018年に三井工業株式会社（内外装部品メーカー）をグループ化し、オートモーティブ・サプライヤー事業を展開。

新潟県柏崎市 株式会社テック長沢 代表取締役 長澤 智信 氏
【業績】鉄部品、鋳造品の切削
工場敷地拡大と人材の確保を目的に、2017年に金剛工業株式会社、2020年に金剛工業をグループ化。

パネルディスカッションモデレーター

広島県広島市 株式会社広島銀行
ソリューション営業部 法人ソリューション室 自動車関連担当 シニアマネージャー 石飛 裕司 氏
10年以上マシナリー・オートモーティブ・産業の事業再構築支援に定着。M&A・事業再構築等の支援実績も豊富に保有している。
M&A助言/M&Aシニアエキスパート助言

オンライン参加 (Microsoft Teams)
QRコード: <https://higogin-areadesign.sem1g.jp/public/registrations/6632/2342>

会場参加
Hiromatlab (ヒロマトラボ) 0914-912421 17階
QRコード: <https://higogin-areadesign.sem1g.jp/public/registrations/6632/2375>

申込期限 2月26日(月)
お申込はこちら ▶▶▶

※ 会場に駐車場の利用はできません。公共交通機関をご利用のうえご来場ください。
※ 申込時に記入された個人情報、主催者および講師等共有いたしますので、あらかじめご了承ください。当該情報は個人情報保護法に基づき適切に取扱い、法令に定める場合を除き第三者に提供することはありません。

■ 主催先（報告会運営事務局）
ひろぎんエリアデザイン株式会社 担当：岡田（あかり）、平野（ひの）
TEL：060-9954-7842、080-1923-9700 E-mail：had-seminar@higogin.co.jp

報告会資料（一部抜粋）

自動車関連産業における「攻めのM&A活用」に向けた可能性調査 実施報告

2024年3月4日

ひろぎんエリアデザイン株式会社
発表者：ひろぎん、セレンディップ、テック長沢

Copyright(C) 2024 Higogin Area Design Co., Ltd. All Rights Reserved.

調査概要

目的	「攻めのM&A活用」を実践している自動車部品サプライヤー等に対して、M&A検討の動機やM&Aの効果、支援機関の対応等についてアンケート調査を行うことで、譲渡者の準備段階における必要な取組やポイント等について整理する - アンケート内容を記事形式でまとめ、事例集を作成し、事例の可視化・共有を通じて、自動車関連産業におけるM&Aへの意識醸成の加速、および支援機関の連携強化を図る
調査期間	2023年11月～2024年2月
調査対象	中国地域内外でM&A譲渡者となった自動車部品サプライヤー※ ※ 譲渡の形態は問わず、自動車関連事業を行う企業を広く対象とした
調査方法	対面、またはオンラインによるインタビュー
調査内容	- 事業概要 - 外部関係整理 - M&Aを検討し始めた時期・動機 - 譲渡企業の概要、譲渡の決め手 - M&Aの効果、効果最大化に向けた取り組み（PMI） - 支援機関の活用、支援機関に求める役割 - 今後M&A検討に着手する企業へのアドバイス ほか

Copyright(C) 2024 Higogin Area Design Co., Ltd. All Rights Reserved.

報告会資料（一部抜粋）

インタビューにご協力いただいた企業様（18社）

・中圏地域内の企業：7社（岡山県2社、広島県5社）
 ・その他地域の企業：11社（群馬県2社、東京都1社、新潟県1社、愛知県6社、京都府1社）

Copyright©2024 Hirono Area Design Co.,Ltd. All Rights Reserved

得られた示唆

自動車関連産業における「攻めのM&A活用」

5つのポイント

Point 1	Point 2	Point 3	Point 4	Point 5
「攻めの業態転換・事業再構築」の必要性を認識する	「ありがたい姿」やそのための「戦略」を検討する	身近な支援機関へ相談し信頼関係を構築する	M&Aの目的や効果、必要な経営資源を明確にする	PMIの重要性を理解し対応を準備する

Copyright©2024 Hirono Area Design Co.,Ltd. All Rights Reserved

当日の様子



(2) 成果と課題

中国地域内外の自動車部品サプライヤーおよび行政・支援機関から、延べ120名を超える参加者を得た。実施報告およびパネルディスカッションを通じて、M&Aの事業戦略を実現する手段としての有効性や、支援機関に求められる役割について理解を促す機会になったと同時に、自動車関連産業におけるM&Aへの意識醸成の加速や、事業承継・引継ぎ支援センターをはじめとする支援機関の連携強化に寄与した。

「攻めのM&A活用」に向けた意識醸成の加速、および支援機関の連携強化を後押ししていく上では、こうしたケーススタディによる手触り感のある情報発信・啓発を継続的に実施していくことが重要である。本調査事業では自動車関連産業を対象としたが、他産業においても、外部環境の変化を背景に新分野に挑戦するといった「攻めの業態転換・事業再構築」が求められているのは同様である。更なるM&Aへの意識醸成の加速を図るためにも、今後、他産業においても同様の取組を波及させていく必要があると思料する。

令和４年度補正予算事業承継関連調査事業
(自動車関連産業における「攻めのM&A活用」に向けた可能性調査) 報告書

経済産業省 中国経済産業局 産業部 経営支援課
〒730-8531 広島県広島市中区上八丁堀 6 番 30 号
TEL : 082-224-5658

(受託事業者)
ひろぎんエリアデザイン株式会社
〒730-0031 広島県広島市中区紙屋町 1 丁目 3-8