

民事再生をきっかけに、全体戦略を作り直すことで急速に企業再生を実現

(民事再生となったポリマテック社（現積水ポリマテック）のCITICキャピタル（現トラスター・キャピタル）による企業再生 2012年公表(1/2))

経営環境の悪化により、債務超過に陥ったことから民事再生を行い、立て直し役としてCITICキャピタルが選定された。自社の特徴や強みを踏まえた事業戦略の確立や経営基盤の強化等様々な改革により企業再生を実現した

M&A前

- 様々な出来事が重なり、売上・利益ともに減少し、資本不足に陥り、2012年の7月に民事再生を行うこととなった
- コア事業は堅調であったが、オーナーの独断専行、ガバナンス欠如により無謀な多角化と過大投資が行われた

M&A後

- 強みを踏まえた事業戦略の確立、競争力を持つ製品開発及び海外展開の強化等、新しい全体戦略を策定し、急速に企業再生
- 企業再生後、CITICキャピタルが積水化学工業に売却

詳細

M&Aのきっかけ

- 特定携帯電話会社顧客向けの部品製造への過大投資とスマホ出現による当該部品需要の消失により経営の屋台骨が揺らぎ、事業悪化。更に、東日本大震災での福島工場の被災、バンコクの洪水でタイ工場が被災する等が重なり、売上・利益ともに減少傾向になった
- その結果、債務超過に陥り、2012年の7月に民事再生を行うこととなった。管財人である弁護士やコンサル先とも相談したところ、PEファンドを探すことになり、最終的にCITICキャピタルを選定することとなった

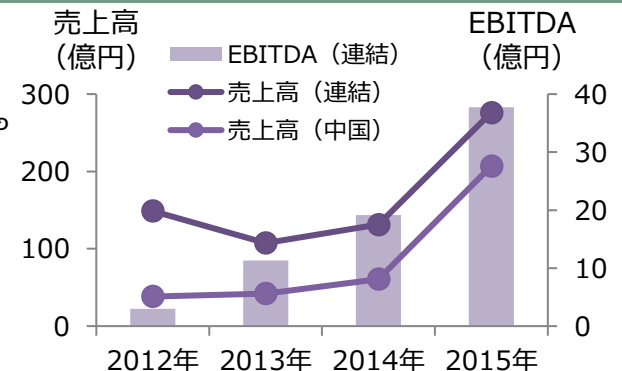
買い手からの支援内容

- 再生に向けた事業戦略の見直し、新生ポリマテックの船出
 - 顧客ニーズに合わせて強化する事業・撤退する事業を明確にして、事業戦略を策定。事業ポートフォリオの転換をはじめ、経営管理機能の強化や海外展開強化等の経営改革を実施
- 人材の派遣
 - CITICから人材の派遣を受け事業推進体制も変更
- 国内工場閉鎖、中国へ生産全面移管によるコスト競争力向上

M&Aの効果

■ 急速な企業再生の実現

- 各種経営改革の施策により、民事再生案件ながら、売上高や収益性が飛躍的に向上
急速な企業再生が実現
- 2017年、CITICキャピタルが積水化学工業に売却



■ 従業員数の増減

- 民事再生により350人の人員削減が行われた。しかし、CITICキャピタルからの事業支援を受けることで、積水化学工業に売却するときには、製造に関わる従業員数は当初の国内150人が250人に、海外2,000人が3,000人にまで回復した

■ グローバル志向ある人材の獲得

- 海外転勤が当たり前の会社にもなり、グローバル志向の人材も集まりやすくなった。海外で働くことも慣れてきており、外資系企業のような風土にはなっている

案件概要

公表日：2012年11月 スキーム：民事再生 取引額：N/A（出資比率：100%）

対象会社：ポリマテック株式会社(現積水ポリマテック株式会社)(埼玉県)、事業内容：エレクトロニクスパーツの素材開発、提供 売上：80億円(2017年見込)、従業員数：N/A

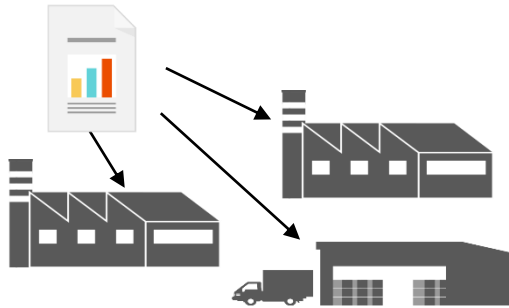
出資者：CITIC Capital Partners Limited、事業内容：投資および経営支援

【M&A後の事業拡大のポイント】 企業文化を根本的に見直し、事業拡大を実現

(民事再生となったポリマテック社（現積水ポリマテック）のCITICキャピタル（現トラスター・キャピタル）による企業再生 2012年公表(2/2))

M&A前は何か儲かりそうなことがあれば「売れるから作り続ける」という経営ばかり。そのような場当たり的な経営ではリソースが分散してコア技術を育てることができず、競争優位を築けないことから、何らかの外部環境の変化が起こるとすぐに経営が傾くことになっていた。そのような企業文化が改善され、自社固有の技術が生かされるかを大切にする意識から事業成長につながった

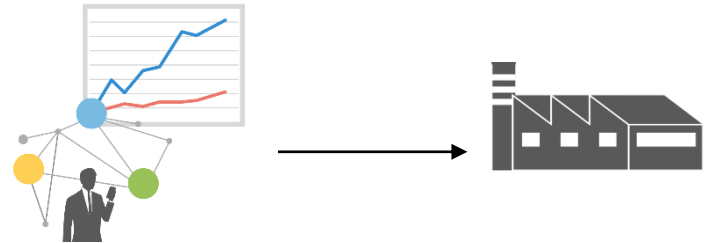
M&A前



トレンドがあれば儲かるからという理由で
すぐに様々な事業に手を出してしまう

一時的であり、一貫性がなく・リソースも分散して強みも
蓄積されず、投資だけが嵩み、
長期的には経営が悪化

M&A後



コア技術になり得るか、長期的な目線で継続した競争優
位を築けるか考えた上で選択・集中投資

単純なその場のニーズではなく、
戦略的に強みを作ることになり、
持続可能な競争力を築けるようになった