

# 既存の事業はそのままに、海外資本の事業を取り込み新たな収益の柱に

(オムロンによるオムロン直方（現アドバンテック）のアドバンテックへの売却 2018年公表(1/2))

オムロンから産業向け電子機器を受託生産していたオムロン直方が、親会社の事業ポートフォリオの見直しにより産業用コンピューターメーカーであるアドバンテックへ売却。その後、アドバンテックの商材の販売にも対応することで事業を拡充している

## M&A前

- 親会社オムロンによる事業の価値最大化を目的とした事業ポートフォリオマネジメントの強化が進展
- オムロン直方は、受託生産専業であった

## M&A後

- 受託生産だけだった事業ポートフォリオにアドバンテックの商材を取り込むことで夢だった自社製品の製造・販売ができるように

## 詳細

### M&Aのきっかけ

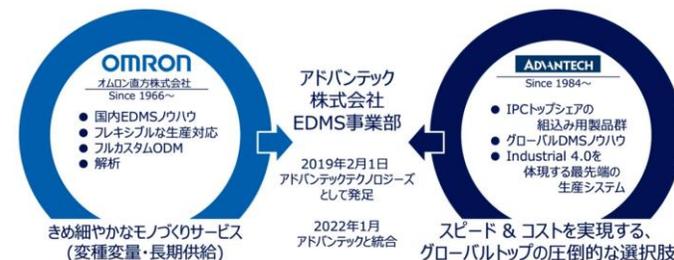
- 親会社オムロンの事業ポートフォリオの見直し
  - オムロンは、2011年から開始した長期ビジョン「VG2020」の中で、各事業の価値最大化を目的とした事業ポートフォリオの見直しを進め、オムロン直方の売却を検討していた
- オムロン直方の自社製品開発への関心
  - オムロン直方は自社製品開発にあたり、当時仕入先だったアドバンテックのIoTやエッジAIといった技術に関心を持っていた

### 買い手からの支援内容

- アドバンテックの商材をオムロン直方でも販売可能に
  - 受託生産のみを手掛けていたオムロン直方のセールス部門を強化し、アドバンテック自社製品を販売できる体制を整えた

### M&Aの効果

- これまでなかった自社製品の販売事業を柱に更なる事業成長を実現
  - 受託生産専業で自社から製品展開する攻めの動きが出来ていなかったところ、アドバンテック製品の販売ができるようになり、売上の多くを占めるようになってきている
  - 自社製品販売事業を加えることで、オムロン直方は受託生産、開発、セールス、アフターサービスのすべてができる事業体となった
  - お互いの足りないところをM&A前から話し、そのシナジーをしっかりと実現している



- 人事制度の変革に向けた取組
  - M&Aを契機に人事制度の変革を進めている。その際、アドバンテックの制度をそのまま取り込むのではなく、オムロン直方との違いを踏まえ何がふさわしいかを検討中。企業・事業の成長に向け、有能な人材が活躍できる環境整備に取り組んでいる

#### 案件概要

公表日：2018年10月 スキーム：株式譲渡 取引額：非開示（出資比率：80%⇒100%）  
 対象会社：オムロン直方株式会社（現アドバンテック）（福岡県）、事業内容：工場向けシステムの受託生産 売上：約88億円(2018年)、従業員数：166名（2018年）  
 出資者：Advantech Co., Ltd.（台湾）、アドバンテック日本人、事業内容：産業用コンピューターメーカー

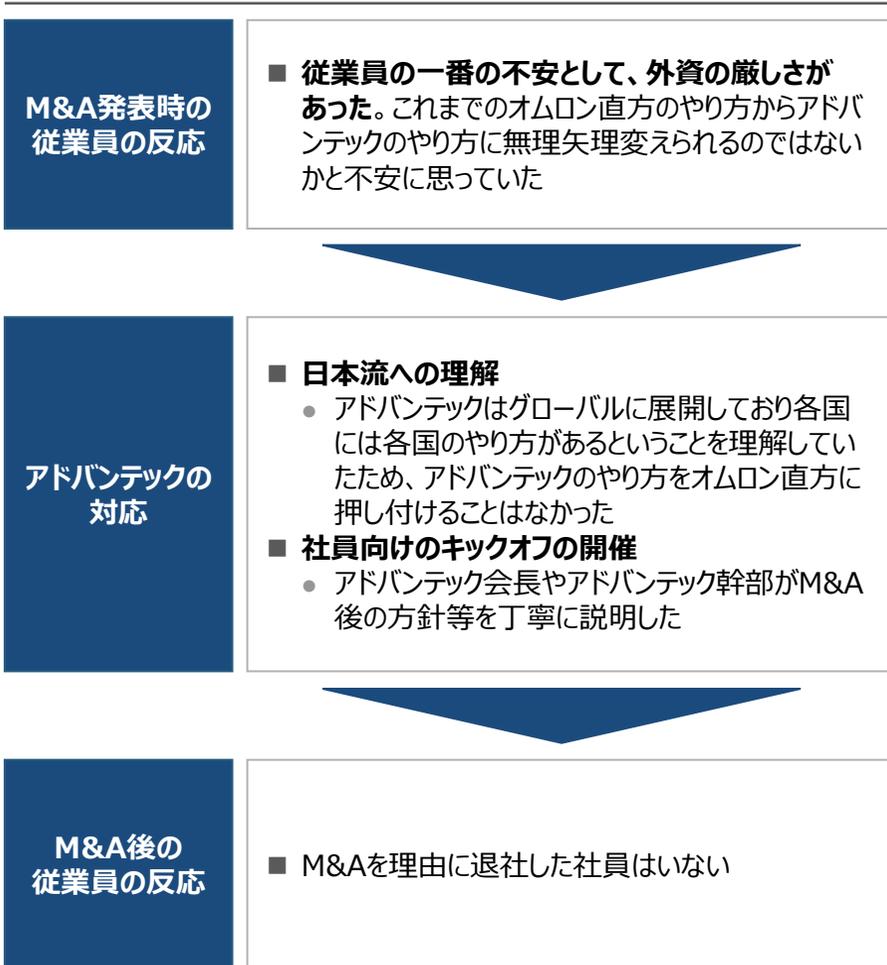
# 【M&A後の従業員・顧客維持のポイント】

## 従業員・顧客への丁寧な配慮により、離職、顧客離れをゼロに

(オムロンによるオムロン直方（現アドバンテック）のアドバンテックへの売却 2018年公表(2/2))

アドバンテックによる従業員や顧客へのM&Aについての説明や段階的なM&A等の配慮により、M&Aを契機に離れた従業員、顧客をゼロに抑えられた

### アドバンテックTOPからの日本流への理解と丁寧な従業員への説明



### 段階的なM&Aとアドバンテック社員による顧客訪問を通じた顧客への配慮

