

# 50年にわたる経験と知識を託したい 「技術の継承」へ、新たなスタートを切る！



## 1 M&Aという選択肢に希望

有限会社アサヒ金型の代表取締役 青木俊和氏は、金型製造一筋50年の職人だ。18歳から先代社長のもとで金型加工の技術を身につけ、先代の廃業をきっかけに2002年に独立した。卓越した腕前と実直な性格で取引先の信頼も厚く、順調に事業を進めてきたが、70歳という年齢を前に、後継者がいないこともあり事業の引き際を考えるようになった。「廃業しかないと考えていた」と当時を振り返る青木氏だが、日本テクノのメールマガジンでM&Aを知った。「これまで培ってきた技術、取引先を引き継ぐことができる」と考えると希望が見えてきた。



有限会社アサヒ金型の工場

## 2 コロナの影響と決算期までの期限

譲渡先を探し出して間もなく有力な候補が見つかるものの、2020年に入り新型コロナウイルス感染症の影響で、譲渡に向けての話し合いや交渉が思うように進まないまま4月を迎えた。アサヒ金型の決算期は11月。青木氏のなかには、「これでもうあきらめようか」という気持ちもよぎった。しかし8月、譲渡先として有力と考えていた株式会社徳永の代表取締役 徳永和彦氏から譲受を考えているとの連絡が入った。



マシニングセンターで作業をする青木氏

### 3 金型加工部門の大きなチャンス

株式会社徳永は特殊釘の製作に端を発し、広く金物製品を手掛けている。創業97年、和彦氏が跡を継いで17年になる。事業の安定と成長を求めて試行錯誤してきた徳永氏だが、今後の事業の拡大を考えると抜本的な改革とさらなる前進が必要だと考えていた。「日本テクノからM&Aのお話をいただいたのはまさにそんなとき。当社の金型加工部門にはまだまだ伸びしろがあると感じており、大きなチャンスだと思いました」。



株式会社徳永の工場

### 4 新たなステージがスタートした

両氏の顔合わせや工場視察などを経て、2020年10月に株式譲渡調印式が執り行われた。調印式を終えて青木氏は「気持ち became 楽になった反面、これから新しい仲間に技術を伝えていかなければいけないと考えると、独立した時よりも身が引き締まる思いだ」と話す。徳永氏も「アサヒ金型さんの技術をしっかりと受け継ぎ、刺激を受けながら、事業の一層の発展を図りたい」と力強い決意を語った。50年培ってきた技術の継承へ向け、両社の新たなスタートが切られた。



最終株式譲渡契約調印式で固い握手を交わす

#### 今回のM&A成立のポイント

- Point 1 | 50年培ってきた高い技術力の継承
- Point 2 | スタッフの継続雇用の実現
- Point 3 | 譲渡先が好立地（交流・技術継承の促進）
- Point 4 | 金型部門の改革による合理化（コスト競争力の引き上げ）
- Point 5 | 既存取引先も事業の継続を要望

本事例は動画でもご覧いただけます



#### お客さまとお客さまをつなぐ

日本テクノのビジネスマッチングサービスは「お客さまとともに新たな可能性や魅力を探していく」という目的でスタートしました。経営指標だけでは判断できない経営者の思いなど、さまざまな事情を考慮して双方の利益を最大化し、統合後の成長戦略を促進させられるよう、あらゆる可能性をともに考えていきます。



**日本テクノ株式会社**

日本テクノ ビジネスマッチング

<https://gift-map.jp/>



本社 営業本部 営業企画部：〒163-0651 東京都新宿区西新宿 1-25-1 新宿センタービル 51F  
MAIL：support@gift-map.jp TEL：03-5909-7019

#### 個人情報の利用目的

弊社は個人情報保護法を厳守し、事業に関するご案内の送付、お問い合わせ時の対応、およびお客さまに有益と思われる情報の提供などのために利用させていただきます。