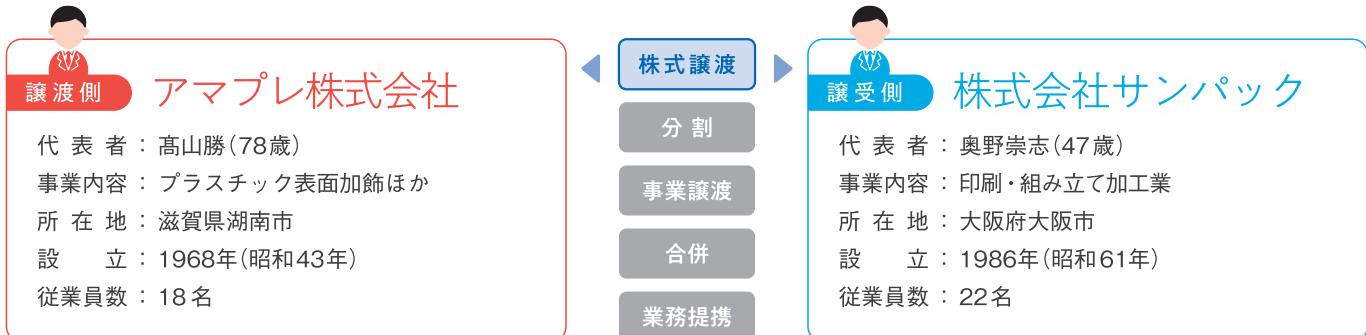


事業継続のためにM&Aを選択、 印刷業界での生き残りをかける決断



2021年11月現在

仲介契約締結サービス登録から譲渡完了まで

株式会社サンパックが
仲介サービス登録アマプレ株式会社が
仲介サービス登録トップ面談
意向表明

デューデリジェンス



最終譲渡契約調印式

(2020年6月)

(2021年6月)

(2021年9月)

(2021年10月)

(2021年11月)

1 日本テクノの仲介なら安心

ホットスタンプ、シルクスクリーン印刷など、プラスチック製品への二次加工を得意とするアマプレ株式会社。創業53年の歴史があり、代表取締役の高山勝氏は自分が元気なうちに事業継続の道筋をつけておきたいと考え、2021年6月に日本テクノと仲介契約を結んだ。「金融機関を通じてのM&Aも検討しましたが、うちのような小さな企業で大丈夫かというためらいもありました。日本テクノさんは電気保安を通じて当社の事業への理解もありましたし、中小のM&Aがメインだったので安心してお任せできました」。



アマプレ工場内

2 シナジーに期待しています

買主の株式会社サンパックは印刷および製函などの加工業を得意とする。1986年の設立で、先代が築いた技術力と人脈を子息である奥野崇志氏が2012年に引き継いだ。印刷業界の先行きを見据え、シナジーが期待できる企業のM&Aを行うべく、2020年6月に日本テクノと仲介契約を結び、当社の紹介案件で幾度か買受を検討してきた。「アマプレさんは地理的に近く、お互い本業が印刷でありながら、主力商品が異なります。経営統合後のシナジーが見込めるので、前向きに検討しました」。



サンパック工場内

3 日々高まるプレッシャーを前に

2021年9月にトップ面談が行われ10月にデューデリジェンス、11月24日の最終株式譲渡契約の締結まで、話は一気に進んだ。「2年後の80歳でリタイアを検討しています。残された従業員が安心して業務に取り組めるよう、道筋をつけたいという思いで買受先を探していました。サンパックさんという良い会社が見つかり、いまはホッとしています」(高山氏)。「自分の年齢よりも長く続く事業を買い受けるとあって、大きなプレッシャーを感じています。高山さんにいろいろ教えていただきながら、重圧を跳ねのけ、皆が活躍できる事業環境を構築していきたいと考えています」(奥野氏)。



調印式



50年以上続く事業が無事に次代へ引き継がれた

4 人的交流を進め、両社の成長を実現する

高山氏は元々創業者の右腕として設立当初から事業を支えてきた。代表取締役就任は2012年で、近年は後継者問題に悩んでいた。一方の奥野氏は父から2012年に事業を引き継いで以降、新規顧客拡大に努めて売上を伸ばしてきたが、印刷業界の先行きを考えると、業務の多角化が不可欠だと考えていた。奥野氏は今後人的交流などを進め、相互に刺激し合いながら融合を図り、両社の成長を図っていく考えだ。株式譲渡が無事に終わったいま、両社は新たなステージへと進んだ。

今回のM&A成立のポイント

- Point 1 | 営業面の強化
- Point 2 | 顧客の相互的シナジー
- Point 3 | 仕入れの合理化
- Point 4 | 事業分野の拡大
- Point 5 | 高山社長の経営手腕を奥野社長が承継

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、あらゆる可能性と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。