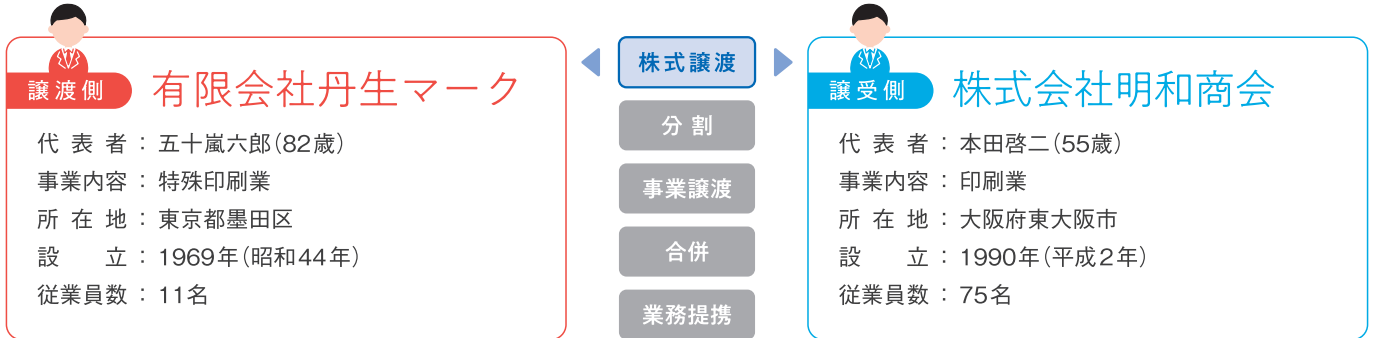
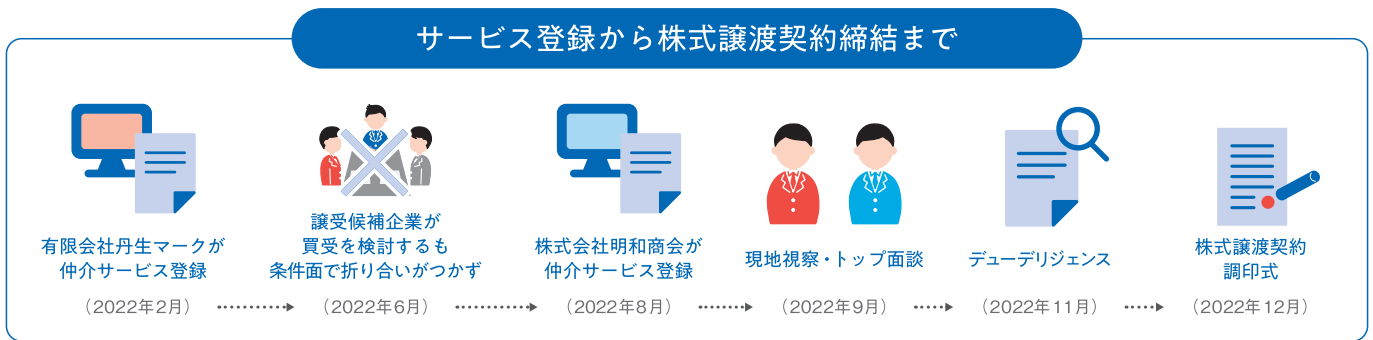


# 理念が近いからこそ実現した迅速な M&A 互いの事業の品質を上げ、幅を広げる



2022年12月現在



## 1 会社を残すにはこれが最後のチャンス

丹生マークは1969年の設立。各種印刷を幅広く取り扱うが、なかでも非紙系素材へのシルク印刷を得意とする。代表取締役の五十嵐六郎氏は創業者である先代の真摯な仕事ぶりや取引先を大事にするといった理念を大切にしながら事業を育ててきたが、自分の後継者がいないという難問に悩んでいた。当社M&Aアドバイザーの提案に、事務全般を担当する創業者のご息女・山本清美氏が「きちんと引き継ぎをして会社を残すには最後のチャンスだと思いました」と当時を振り返る。



丹生マーク工場内。  
職人が熟練の技術でシルク印刷の塗料を配合

## 2 事業拡大の足掛かりをずっと探していた

明和商会は1990年、大阪府で設立。営業力と企画力を武器に高品質なオフセット印刷を手掛ける。関西圏を中心に安定した顧客基盤をもつが、東京での事業拡大のきっかけをさがっていた。当社M&Aアドバイザーから丹生マークの情報を得ると、すぐに上京して現場視察とトップ面談を行った。「五十嵐氏とお話すると、仕事や取引先に対する真面目な姿勢に共通点を感じました」(代表取締役社長 本田啓二氏)。面談の翌月には取締役会でも了承が降り、株式譲渡にむけた合意は円滑に進んだ。



丹生マークではさまざまな素材への印刷を手掛ける

### 3 互いの事業の付加価値を高めたい

同じ印刷業とはいえシルク印刷・オフセット印刷は設備やノウハウを異にするが、だからこそお互いの商機を拡大するチャンスだと本田氏は話す。双方、これまで自社の守備範囲外の業務は協力会社に委託してきた。今回のM&Aで、そういった受注を取りこぼすことなくグループ内でまかなえる想定だ。実は明和商会もシルク印刷を扱おうとして設備を揃えた過去がある。しかし受注頻度や人材面で運用がうまくいかず、数年で取り扱いをやめた。「ほろ苦い記憶だが、丹生マークとの縁をつないでくれた要素の一つになっているかもしれません」（本田氏）。



明和商会工場内。多様なオフセット印刷設備を保有

### 4 信頼関係を築き、ともに成長・発展していく

年の瀬を控えた12月に執り行われた調印式。「今朝、父の仏壇に手を合わせて報告してきました。安心して喜んでいると思います」と話す山本氏に、本田氏は「雇用継続を丹生マークの皆さんにしっかりと説明し、取引先にも迷惑のないよう移行していきたい」と応えた。五十嵐氏も「気持ち became 楽になった」とほっとした表情だった。今後、明和商会の営業社員が丹生マークに常駐し、その技術や知識を習得予定。五十嵐氏は引き継ぎ完了まで顧問として籍を残す。双方の顧客にこれまで以上に多様な提案を行うことで業績拡大を狙う。



調印を終え、新たなスタートラインに立った  
(左：本田氏、中：五十嵐氏、右：山本氏)

#### 今回の株式譲渡成立のポイント

- Point 1 | 買い手の本格的な東京進出と拡大
- Point 2 | オフセット印刷 × シルク印刷で提案の幅が広がる
- Point 3 | 円熟した技術を絶やすことなく継承できる
- Point 4 | これまで外注していた業務を一部内製化できる
- Point 5 | 東京・大阪双方の顧客に対しよりスピーディに対応できる



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。