

Interview : M&Aでシナジー期待



こんにちは！関西営業課の青山です。今回は、2024年10月に新しく弊社グループに参画して下さった、大阪府泉大津市にある株式会社エスケイマシン様の取材に行って参りました！①中古・新品のプレス機販売 ②機械修理(アマダプレスシステム指定サービス会社)③自動化、専用機的设计・製造の3つの事業を柱にしている企業様で、川村会長にM&Aに至った経緯や今後期待することについてお伺いしてきました。

株式会社エスケイマシン様(大阪府)



会長
川村 昭二 氏

青山 早速ですが、なぜM&Aをしようと決断されたのでしょうか？

川村 理由は大きく2つあり、自身の体調が優れなくなったこと、そして後継者問題がありました。息子は別会社に就職し、次期後継者候補の育成も行ってきましたが思うようにいかず。会社を継続していくにはM&Aしかないと思い、決断に至りました。

青山 なるほど。そのなかでもゼロプラスをM&A先を選んで下さった理由は何ですか？

川村 理想は同業者が良かったんですけどね(笑)。他にも引き合いはありましたが、大場社長と話して、「コンサル的なことだけでなく製造業に関わっていきたい」と言っておられたのが印象的。

それを聞いて、大場社長に賭けてみようと思ったんです。僕を支持してくれたお客様や社員の幸せを考えると、その方がいいと思って。特に社員に関しては、道具と腕があればどこでもやっていけるように育ててきましたし、私のもとで辛抱強く頑張ってくれた社員が苦い思いをするのは違いますからね。

青山 お客様や社員様のことも考えてのM&Aだったのですね。

川村 私だけが幸せになるのは違うと思っています。これまで支えて下さったお客様や社員の幸せを一番考えたとき、M&Aという形で事業を継続するのが一番良いと感じたんです。

青山 川村会長の素晴らしいお人柄がインタビューでひしひしと伝わってきます。では最後に、今後ゼロプラスに期待することはありますか？

川村 まだ不安も残りますが、ゼロプラスの事業とのシナジーを感じています。それを活かして、現状維持ではなくより伸びしろのある企業にしたいと思っています。

青山 ご期待に添えるよう、社員一同頑張ります！

これからどうぞよろしくお願いいたします！



販売中の
中古プレス機

会社名:株式会社エスケイマシン
住所:大阪府泉大津市板原町5丁目5-24
電話番号:0725-22-4498
会社HP:<https://www.skmac.jp/>



◀中古機械
在庫一覧は
こちら

1Up Column 第4回 QC7つ道具(ヒストグラム)

こんにちは！コンサルタントの高原です！

QC7つ道具3つ目の紹介は「ヒストグラム」です。

ヒストグラムですが、活用したご経験はありますか？

イマイチどう使うの？といった事業者様が多いのではないのでしょうか。

ヒストグラムは検査データよりバラツキ具合を視覚化できるもので、

視覚的に問題点に気付きやすいことがメリットとしてあります。

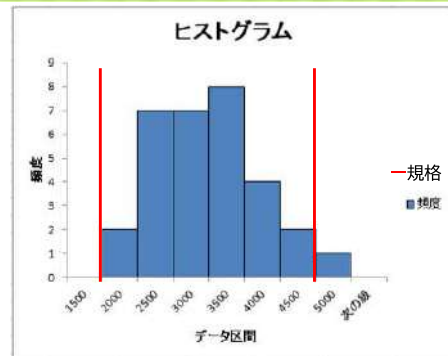
後は、ヒストグラムの形でどう改善すれば良いかといったことも

考察できます。とはいえ、それはごく当たり前のことですので、

ここでは更なる工夫を紹介したいと思います。

その工夫とは、規格値(合否判定値)を示すことです。

これにより、規格を逸脱する可能性があるかないかが一目瞭然となります。



規格下限を逸脱する可能性あり！
規格上限を逸脱しているデータあり！



当社HP		Youtube		CO2比較.com		Instagram		公式LINE	
ゼロプラスの歴史や事業内容についてチェック		当社の会社紹介や脱炭素セミナーの様子をチェック		脱炭素の情報はこちらをチェック		Instagram始めました！		補助金・脱炭素などのお役立ち情報を配信！	ゼロプラス公式 大塚社長公式

問い合わせ先
〒 664-0858
兵庫県伊丹市西台1-5-7 2F
TEL 072-764-5340
FAX 03-6800-5265
Mail info@zero-plus-consul.co.jp

M&Aのメリットと仲介業者の選び方

M&Aのメリット

事業拡大や新市場進出を目指す買い手にとって、M&Aは非常に有効な手段です。新たな市場や顧客基盤を迅速に獲得し、事業規模を拡大できます。また、買収した事業の強みと自社の資源を組み合わせることで、収益性や競争力を向上させるシナジー効果が期待できます。さらに、必要なスキルやノウハウを持つ企業の買収で、自社の技術力を強化することも可能です。一方で、M&Aは売り手にとっても、自身が築き上げた事業を次世代に引き継ぎ、さらなる発展を目指せる大きなチャンスとなります。売却益を得ながら、自社の価値を次のステージへと繋げる道が開けます。

PMI支援の重要性

M&Aの成功はPMI(Post-Merger Integration:買収後の経営統合)の成否に大きく依存します。売り手企業と買い手企業の文化の違いを理解し、調和を図ることが統合後の円滑な運営の鍵です。また、両社の強みを活かした新しい業務プロセスの構築や、従業員の不安を解消しモチベーションを高めるケアも重要です。これらを丁寧に進めることで、M&Aの成果を最大化できます。

仲介業者の選び方

M&Aを成功させるには、信頼できる仲介業者の選定が重要です。担当者の実績や対象業界への知識を重視し、手数料体系が明確であることを確認しましょう。自社の目的や条件を的確に理解し、買い手と売り手双方にとって最適な候補企業を提案できる業者を選ぶことが成功の鍵です。



ゼロプラスでは、買い手と売り手の双方に配慮した支援を行っています。金属加工業界に精通していることから、業界特有のニーズや課題を深く理解し、双方が納得できるマッチングを実現します。また、ゼロプラス自身が事業承継で会社を買収した経験を持ち、PMIにおいて実務的なノウハウを蓄積しています。この経験を活かし、事業の引継ぎをスムーズに進め、買い手には利益を、売り手には満足感を提供することを目指します。

成功するM&Aは、信頼できるパートナー選びから始まります。

ぜひゼロプラスにご相談ください。



代表から一言

中小企業M&Aは、譲る者と引き継ぐ者同士の養子縁組みたいなものです。経営者同士で意気投合して「この人なら任せられる」「この人が経営していた会社ならば信頼できる」とお互いが思いあうことがとても重要だと感じています。初めてお会いしてからまだ一年もたっていませんが、様々な会社や会社の経営状況を通じて感じることは、エスケイマシンの川村さんは素晴らしい経営者であるということです。男気に溢れ、商売上手であり、誠実で運もいい。とても尊敬していますし、たくさんの経験から学ばせて貰えます。わたしは勝手に父親が一人増えたように思っています。幸運な出会いにとても感謝しています。

一方、M&A仲介業に関しては問題が多いと感じています。「会社売ませんか？」という手紙や電話が毎日届いて迷惑ですよね。これは仲介手数料が著しく高く設定されているからです。私はM&Aの良さも実感していますし、仲介会社の現実も目にしています。そこで目の届く範囲、ゼロプラスのお客様同士での事業継承を考えています。もしM&Aによる事業売却を考えている方がいらっしゃれば私までご相談ください。



株式会社 **ゼロプラス**
ZEROPLUS Co., Ltd