

# M & Aによる同業種企業への引継ぎ/人材・技術・得意先を承継

## 事業引継ぎ概要

鋼材卸売・加工業者による大阪府内の同業種企業への事業引継ぎ

支援先企業名 (譲渡) 株式会社大浦 (大阪府堺市中区) 鋼材卸売・加工業  
 (譲受) 平和鋼材株式会社 (大阪府東大阪市) 鋼材卸売・加工業  
 前経営者: 大浦文武氏 後継者: 藤戸達也社長  
 引継ぎ時期: 令和4年7月  
 支援方法: 二次対応案件として、登録機関である名南M&Aを活用

## 事業引継ぎの経緯と支援等

大阪府事業承継・引継ぎ支援センターの支援のもと、名南M&Aに橋渡しし、5ヶ月で事業引継ぎを実現

### 【当センターの二次対応開始】

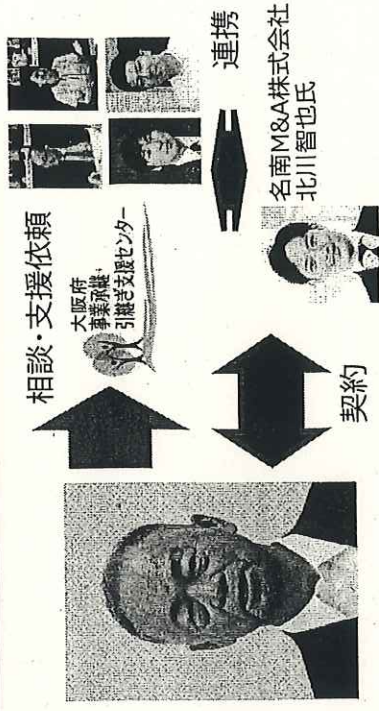
- 親族・従業員に事業を引継ぐ者はおらず、大浦前社長は3~4年前から同業者に譲り受け、もらいたいと考えていた。令和3年11月に当センターに相談し、支援開始。
- 健全な財務状況であることから、当センターでは二次対応が適切であると判断。継続して支援することとした。

### 【当センターの具体的支援内容】

- M&Aを活用した事業承継、当センターと連携している民間のM&A仲介会社 (登録機関) の活用について説明。
- 実務を行う候補となる登録機関を3社紹介。それぞれと面談を行い、アドバイザー契約を結ぶ登録機関1社を選択。面談では公正中立的な立場からサポートを行った。
- 登録機関との面談の結果、名南M&Aとアドバイザー契約を締結。譲受企業の探索を開始。令和4年7月に成約・調印式を開催、事業承継は完了した。

## 当センターの支援のポイント

- 支援企業を相談対応。登録機関3社を紹介した。最終的に契約を締結する登録機関を選択するようアドバイスした。
- 登録機関である名南M&Aに橋渡し、譲受企業の探索、株式譲渡契約の締結などの支援を受けられるようサポートした。



株式会社大浦前社長  
大浦文武氏

連携

名南M&A株式会社  
北川智也氏

成約式



左から、名南M&A北川智也氏、大浦文武前社長、前社長夫人・大浦千尋氏

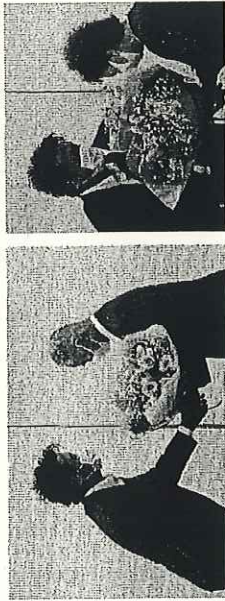
平和鋼材株式会社  
藤戸達也社長



左から、藤戸達也社長、大浦文武前社長



## 成約後インタビュー



左) 藤戸達也社長 右) 大浦文武前社長

### 大浦文武前社長インタビュー

＝事業内容についてお教え下さい＝

●創業は1968年。鋼材の切断・販売と加工を行っています。

＝経営する中で大切にしてきたことは何ですか＝

●当社は規模が小さいので、相手の気持ちに沿った対応を心掛けてきました。サービス本位の経営をしてきました。

＝いつ頃、事業承継について考え始めましたか＝

●親族や従業員に承継したいというものはなかったのですが、3～4年前から同業者に会社を譲渡したいと考えていました。従業員や得意先のためにも、若い経営者に引き継いでもらうほうがよいと考えていました。

＝大阪府事業承継・引継ぎ支援センター（以下、

当センター）の印象をお教え下さい＝

●相談後、M&A仲介会社の候補3社を紹介してもらい、面談して1社にしました。公的機関として、当社のことを考えて対応してくれたと思います。

＝M&A業務を依頼した名南M&Aの印象をお教え下さい＝

●こちらの意向を汲んでいただき、熱心にスピーディーに対応してくれたと思っています。

＝引継ぎが完了してから、今どのように感じていますか＝

●経営の最終責任は社長にあります。それが外れてほっとしています。譲受企業の平和鋼材には、得意先の意向を汲みながら当社を発展させてほしいと願うのみです。



大浦文武前社長

### 藤戸達也社長インタビュー

＝事業内容についてお教え下さい＝

●1927年に創業、1969年に会社設立しました。大型鋸盤とガス溶断による精密寸法切等鋼材の切断・販売と加工を行っています。

＝他企業を譲受けることについてどのように考えていましたか＝

●4年前頃から同業種企業の譲受を考えていました。昔に創業された企業は経営者が高齢になり、廃業する企業もあるのではないかと考えていました。当社はそうした企業を譲り受け、顧客の拡大、熟練従業員の引き受けをしたと考えていました。

＝当センターと連携している名南M&Aを通じてM&Aを進めました。同社にはどのような印象を持ちましたか＝

●初めてのM&Aでしたが、担当者の説明がわかりやすく、対応もスピーディーでした。



藤戸達也社長

＝譲受が完了してから、今どのように感じていますか＝

●薄外債務などもなく、大浦前社長は誠実に商売をしてこられたのだということがよくわかりました。従業員は真面目であり、当社の社風と合致し、非常によかったですと思っています。

＝今度の展開を教えてください＝

●まずは、大浦の既存顧客に安心してもらいたいと思っています。M&Aの譲受企業というよりも、あくまでも私が後継者として会社に入ってきたというイメージでお客様に説明したいと考えています。会社名も事業内容等も変えることなく経営し、大浦の事業内容に平和鋼材の事業内容をプラスアルファで対応するということを説明したいです。既存顧客を大切にしながら、さらにお客様のニーズを汲み取って対応し、当グループを発展させていきたいと考えています。

