

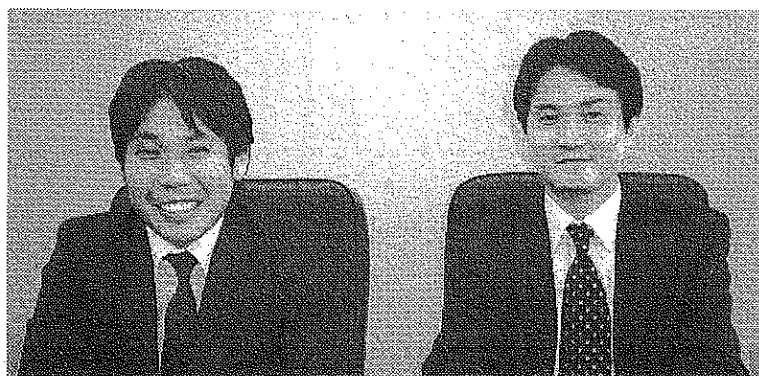
数十年先見据えM&A仲介

M&A(企業の合併・買収)仲介を手掛けるM&Aキャピタルパートナーズ(中村悟社長、東京都千代田区)は、後継者問題や経営環境の変化に悩む企業オーナーに対し、経営手法の一つとしてM&Aを提案している。「いろいろな事業承継の手段を検討し、M&Aが最もメリットが大きいと判断した場合、そのお手伝いをしている」と、桜井哲博・執行役員営業本部営業第三部長は話す。

物流業界は産業界の「血液」の役割を担いながらも、真っ先にコスト削減の対象となるなど、内・外部的影響を受けやすい。事業者数も多く、オーナー企業が目立つのも特徴で、今後、M&Aなしでは成り立たない業界といえる。

7月にはSBSホールディングス傘下のティーエロジコム(鎌田正彦社長、墨田区)が、通関事業者のエイシーシステムコーポレーション(折田和久社長、中央区)の全株式を取得し、

M&Aキャピタルパートナーズ



M&Aのメリットについて説明する桜井執行役員(右)と岡村次長

不安もない企業がM&Aを検討したのは、数十年先を見据えた際に、通関業のみならず、保管や流通加工などを含めた幅広いサービス提供が必要と考えたため」という。

交渉の末、両社の信頼関係構築が奏功し、経営陣・従業員も従前と同じ体制でのM&Aが成立。「今後の両社の補完・相乗効果が楽しみ」と岡村氏は期待を寄せる。

譲受側のSBSHDは、今後の成長戦略として国際物流の強化を目指している。一方、譲渡側のエイシーシステムは、収益性の高い超成長企業で、財務基盤も堅実。仲介を担当した岡村英哲・営業第三部長は「業績、財務状況ともに何の

事業承継の手段 相乗効果楽しみ

11月をメドに、物流業界に特化したM&Aに関するセミナーも開催する。桜井氏は「潜在化した悩みをどう聞き出すかがポイント。M&Aの専門家というより、事業承継問題を解決したいという情熱を持つ社員が多い。会社の将来をオーナーと一緒に考えていきたい」としている。

(吉田 英行)

M&A CAPITAL PARTNERS

友好的 M&A のベストアドバイザー

事業承継のオーナー様の悩み 解決のお手伝いをします。

当社は友好的な M&A のベストアドバイザーとして「中堅・中小企業の発展的な事業承継」と「企業価値の向上」に寄与して参ります。

M&Aキャピタルパートナーズ株式会社

〒102-0083 東京都千代田区麹町3丁目5番2号

TEL:03-3237-8882 FAX:03-3237-8868 URL: <http://www.ma-cp.com>

最近の成約事例

- ✓譲受会社: 総合物流企業
- ✓譲渡会社: 通関業
- ✓スキーム: 100%株式譲渡
- ✓背景: 事業承継・成長戦略



M&A