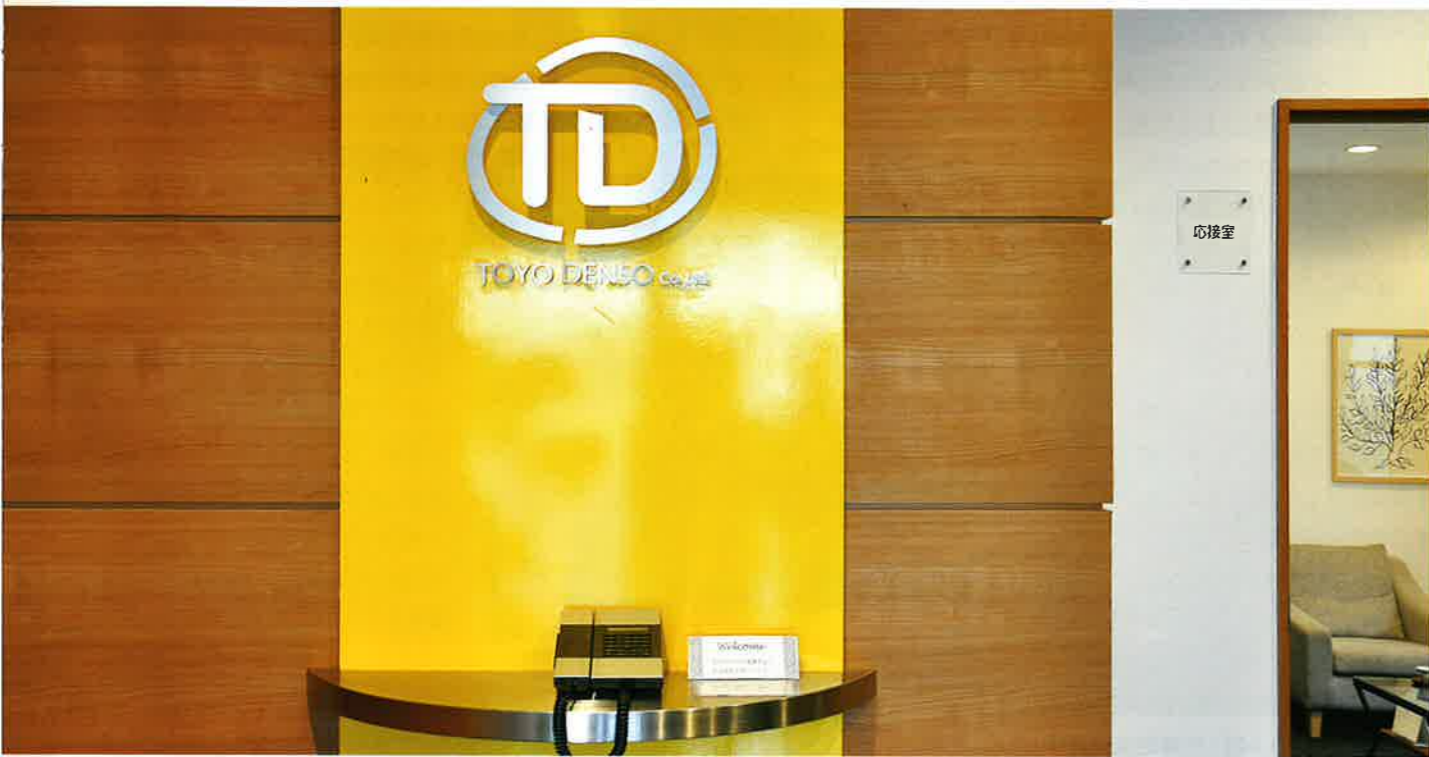


東洋電装株式会社

社員の雇用を守るために、事業譲渡を決意した会社を引き継ぐ

事業の拡大に伴って、人手不足が常態化し、生産体制に余剰がなくなっていた制御盤製造の東洋電装。銀行を介して出会ったのが、後継者不在に悩む同業のバロ電機工業だった。社員の雇用を守るために必死のバロ電機社長の思いに共感し、東洋電装は同社の買収を決める。人手の確保、生産体制の充実という課題を解消したほか、承継を通じて新たな取引も拡大している。



事業拡大で人材・設備に手詰まり感 後継者不在の同業者に出会う

安佐南区緑井に本社を構え、空調やプラントなどの制御盤の設計・製造や、無線LANを中心とするネットワーク構築などを手掛ける東洋電装。1973年の創業から業容を拡大し、近年は自社ブランド製品の企画・開発を進め、制御装置や高速道路向け製品で急速に売り上げを伸ばしていた。受注が増える一方、人手不足が常態化し、生産設備はフル稼働しており、新たな受注ができない状況に陥っていた。その解決策として桑原弘明社長が検討していたのがM&A(企業の合併・買収)だった。取引のある広島銀行に相談したところ、紹介されたのが同業のバロ電機工業だった。

バロ電機は東洋電装と同じ制御盤メーカーで、同じ安佐南区内に事務所を構えていた。古田悦雄さんが1972年に創業し、40年以上にわたり社長として会社を率いてきた。業績は堅調に推移していたが、70歳を目前に控え、社長として体力の限界を感じていた古田さんにとって、後継者探し最大の経営課

題になっていた。親族や社員から後を継ぐ人を探したが見つからず、会社を存続させるための選択肢は、他者に事業を譲渡する「第三者承継」しか残っていなかった。もし譲渡先が見つからなかった場合は、やむを得ず廃業せざるを得ないと覚悟は決めていた。誰に相談し、相手をどのようにして見つければいいのか分からなかったが、たまたま広島商工会議所内にある「広島県事業引継ぎ支援センター」のチラシを目にする。早速相談に行くと、同センターの担当者から金融機関やコンサルタントなど複数の登録コーディネーターの紹介を受け、その中から広島銀行を支援先を選んだ。

好条件が重なり譲渡成立へ 専門家の支えがあったからこそ

両社から相談を受けた広島銀行が仲介役を担い、2014年6月に両社長が顔を合わせた。事業内容や経営状態などさまざまな話をする中で、東洋電装の桑原社長が強く感じたのは、「必ず社員の雇用を守る」という古田さんの強烈な意思だったという。

「交渉を進める中で、古田さんから買収金額など金銭的な提案は一切なく、第一に従業員を大切に意思と情に厚い人柄が伝わってきました。また、ものづくりを愛する心に共感を覚え、事業譲渡を受けるときはバロ電機がこれまで築いた貴重な技術を失わせてはならない、という使命感を抱きました」

高速道路などインフラ系の公共事業が主の東洋電装と、民間主体のバロ電機は、同業でありながらそれぞれ異なる市場で事業を展開していた。確かな技術を持つ人材と、工場・敷地を近隣の安佐南区に確保できる上に、新たな市場の開拓を狙えるバロ電機の買収は、東洋電装にとって大きなメリットがあった。まさに両社にとって「渡りに船」の案件だった。



15年3月31日付で、株式の譲渡契約を結んだ。桑原社長は約束通りバロ電機の全社員の雇用を継続し、「変える必要がない」と社名を残した。この契約は、県事業引継ぎ支援センターの第1号の成約案件となった。桑原社長は、

「最後まで伴走してくれた広島銀行にも、とても助けられました。株式譲渡の手順や企業の評価法、準備資金額の妥当性、成約に向けての課題解決など、専門知識も経験もない中で、それらをすべてパッケージにしてわれわれに提案し、話を共に進めてくれた。おかげで、バロ電機の社員さんと食事の場を設けるなど、企業文化の確認やすり合わせに力を注ぎました。こうした専門家の支えがなければ、契約には至らなかったと思います」

譲渡先探しに約1年半、正式契約まで約9か月がかり、合

わせて約2年3か月を要した。同行の担当者が足しげく両社を訪れ、寄り添ってきたことが実を結んだ。

承継でさらなる事業拡大へ M&Aを成長戦略に生かす

桑原社長は事業を引き継いで早々に相乗効果を実感したという。

「これまで取引のなかった自動車部品メーカーと新たな取引が始まり、事業の幅が広がっています。今後、多くのメーカーの製造現場に自動化の波がやってきます。バロ電機に蓄積された、工場ラインの製造・メンテナンス技術を生かし、設備投資需要を取り込んでいきたいです。また現在、東洋電装の事業として進めている、IoT(モノのインターネット)の導入もメーカーに提案し、事業拡大の足掛かりにする計画です」

16年6月には、東洋電装の専務がバロ電機の社長に就任し、空調システム事業を同社に移管した。社員が新たに活躍できる場を増やすほか、事業の効率化を狙ったもので、東洋電装以外の新たな「器」ができたことで、経営の裁量が増えているという。

「活力を持っているが、後継者不在を理由に廃業を選ばざるを得ない企業があることは社会にとって大きな損失です。それを防ぐには、元気な企業が事業を引き継ぐのも有効な手段の1つ。また、新たな取り組みに挑み、社内に変化を与えることは会社や社員の成長にもつながります。私自身、今回の事業承継を通じ、得がたい発見や経験ができました。会社のさらなる発展を目指すための方法として、迷っている人は一歩を踏み出してほしい」

好事例として取り上げられる円滑な事業承継を実現し、古田さんは喜びと共に、ほっとひと安心しているという。東洋電装は、今回の経験を生かし、M&Aをさらなる成長戦略の手段と位置付けている。



会社概要

COMPANY PROFILE

会社名	東洋電装株式会社
代表取締役	桑原弘明
事業内容	制御盤製作、システム開発
所在地	広島市安佐南区緑井4-22-25
創業	1973年
資本金	1015万円
従業員数	55人
売上高	8億1400万円(2018年5月期)