弘英産業

プラスチック加工事業に特化 M&Aコンサルタント事業に本格参入

先行き考える企業の力添えに

プラスチック総合商社の弘英産業㈱（本社・東京都江東区三好、大石将弘社長）は、2016年から対象をプラスチック成形加工業や再生加工業などプラスチック加工事業に特化した、M&Aコンサルタント事業に本格参入する。同社は長年に亘るプラスチック業界におけるネットワークとノウハウ、またM&Aに係る幅広い資格も有している。大石社長は、「通常では外部委託となる業務なども自社で行える強みを持っているので、必ず事業継続や拡大など先行きを考えていられる企業の力添えになれると確信している」と、意気込みを語った。

今日、プラスチック成形加工業や再生加工業などプラスチック加工事業は、経営者・技術者の高齢化による世代交代の時期を迎えているが、少子化や技術職への志望者不足、経営環境などの問題により、事業継続・技術の継承が困難なケースが散見される。

M&Aコンサルタント業務とそれに伴うM&Aは、これまで大企業を中心に行われてきたが、中小企業が多いプラスチック加工などの業界においても、事業継続・技術の継承を目指すための有効な手法の一つといえる。

弘英産業は2016年からプラスチック成形加工や再生加工事業に特化したM&Aコンサルタント業務を行っていく方針である。なお、同業務の対象となる企業としては資本金が3千万円程度を想定している。

同社は、30年以上に亘り培ってきたプラスチック業界でのネットワークやノウハウを有しており、また、一般財団法人日本M&Aアドバイザー協会（JMMA）認定のM&Aアドバイザーである。さらに不動産鑑定業、宅地建物取引業の免許は勿論のこと、産廃処理や解体工事、動産鑑定などを始めとする50以上の資格を有している。

このように同社は長年に亘るプラスチック業界における経験と、従来の同業他社と一線を画す、プラスチック事業のM&Aに係る幅広い資格を有し、通常では外部へ委託となる業務なども自社で行える強みを持っている。

すでに同社は今年12月に埼玉県坂戸市のプラスチック加工工場を同社のM&Aコンサルティングで事業を継続させているが、同工場については移行期間を経て弘英産業に合併する見通しである。

大石社長は、「成形加工や再生加工を行う中小企業のプラスチック加工事業の場合、地域に根ざしているので、同業取引先との関係しかないことが多く、ほとんどM&Aに関する情報に接することがない。当社は過去30年以上に亘り、200社を超える全国のプラスチック加工事業主と取引しており、またプラスチック加工業界でのM&Aに関する情報も幅広く有している。これらの情報やノウハウを活かし、事業継続や拡大など先行きを考えていられる企業の方の力添えに必ずなれると確信している」と、意気込みを語った。

多くのネットワークと実績からのソリューション有す

景気低迷が続く昨今、工場不動産や製造設備の評価など、評価額の見直しや売却処分をする企業が数多く見受けられる。そんな中、経営者や総務担当者の強力なサポーターとなる会社が弘英産業。

現在、多くの企業が自社の保有する資産の査定や売却処分等に対応するため、不動産なら不動産業者、機械の処分なら中古機械業者、不要資産なら産廃業者と各々の会社を探すのに時間を費やし苦労している。

弘英産業では、長年の中古機械販売を通して直接販売ネットワークを確立しており、また、国内だけでなく、海外への販売ルートなど多くの販売先を持っている。さらに、必要な公的な認定を持ち、動産の鑑定・買い取りのみならず、産業廃棄物の収集運搬や建物の解体、現状復旧引渡しまでの一連の業務を一括で引き受けることができ、その経験・実績で培った多くのソリューションを有す。

このようなことから弘英産業には、数多くの企業から、不動産の鑑定や買い取り、製造設備から商権までの包括的な工場案件の売買、合併案件など様々な相談が寄せられている。そして、相談の内容によっては、弘英産業の方から、取引したお客に相談する場合も多々あるので、そのような時にはぜひ協力して欲しいといっている。

M&Aの主な内容

弘英産業が総合力でトータルサポートしているM&Aの主な内容は次の通り。

【企業買収】買収・合併・分割により資本参加、吸収合併など、お互いの成長を目指す。

【株の持ち合い】業務提携することで、お互いの企業メリットを生かし、磐石な関係を築き上げていく。

【合併企業の設立】合併企業を設立することで、お互いの本社リスクを分散し、成長していく。

【共同開発・技術提携】新素材や仕組みなどの研究開発、技術を補充し、強化することで成長していく。

【OEM提携】工場の生産を強化することができ、安定的な生産体制を確立することができる。

【販売提携】営業販売を強化することができ、幅広いマーケットを確立することで大きく成長していく。

弘英産業では、同社の持つ幅広い業種における知見、M&A領域に関する洞察力、独自の知識やツールを合わせて活用することで、基本的に規模の大小、業種、エリアにかかわらず、クライアント企業が長期的な価値を創造し、企業目標に向けて前進できるような仕組みを提案する。

クライアント企業に対しては、M&A活動、合弁事業、戦略的提携におけるサポートをはじめとして、M&Aや業務提携における遂行能力の強化に関しても支援を行っている。

こうした取り組みには、専属チームの設置、チームと上級経営部に向けたトレーニング計画の実施、分析やモニタリングツールの導入などが含まれる。さらに同社では事業ポートフォリオの再評価と再編成、経営管理指標の審査を通じて、顧客企業における財務部門の強化を支援する。

M&Aを総合力でサポート

弘英産業は、①各事業分野のスペシャリストが持つ豊富な経験と知識を駆使し、お客の相談に誠心誠意応える②同社にて行っている鑑定業務内容を活用し、適切な価値を算出する③製造業のユーザーや、中古機械の販売事業におけるネットワークにより、ベストなM&Aの相手先を選定する④お客にリスクを負担させないため、成功報酬の体系を導入しており、契約を締結し、クロージングが終了時に仲介手数料の支払いとなる⑤高品質なサービス、スピーディーな対応で、お客の望む形を実現する⑥機密保持情報について、徹底する―ようにしており、法的アドバイスは弁護士パートナー、また税務アドバイスは税理士パートナーがいるので、専門的なアドバイスも可能である。