

## 事例 2-6-4 株式会社河西精機製作所

## 「後継者難から倒産した企業の事業を引き継ぎ、サプライチェーンを維持し、事業領域の拡大をした企業」

長野県諏訪市の株式会社河西精機製作所（従業員70名、資本金1,500万円）は、高硬度の難削材の外径0.10mmといった微細精密加工を得意とする切削加工会社である。同社は、1951年にオルゴール部品の製造を開始し、その後、大手電子機器メーカー向け電子機器関連の切削部品の製造販売を主力としてきた。リーマン・ショックにより、大幅な受注減少を経験したことから、電子機器以外の取引先拡大を目指してきた。

そのような中、2013年に、後継者難による先行き不透明さから自己破産を検討している企業が近隣にあるという情報を取引先から入手した。取引先は、その企業の一事業部に納期が二週間後に迫った発注をしていたが、重要な部品であったためサプライチェーンへの影響も懸念していた。同社には、その事業を救済してほしいという依頼であった。

その事業の売上高は大きくなかったものの、自動車部品向けの設計や組立に独自の技術を有しており、その技術を高く評価されて、世界的自動車部品メーカーと直取引をしていた。そこで、同社の公認会計士やコンサルタントの支援を受けながら、事業に関する従業員5名と切削機械、及び取引関係を引き継いだ。短期間で話をまとめることができ、取引先の納期にも間に合い、サプライチェーンの維持を図れた。取引関係を引き継ぐに当たっては、条件面の見直しも行き、事業の収益性も改善した。

現在は同社の一事業所として運営している。従来は、本社のみであったが、複数事業所を構えることとなったため、管理会計に詳しい公認会計士やコンサルタントの指導を受け、事業所別の採算管理を強化している。M & A

を行うためには、相応の管理体制を整える必要があるという。

「自動車部品は、電子部品と異なる加工のノウハウや技術、認証制度への対応が必要であり、一から取引先を開拓すると大変時間が掛かります。確かな技術を持つ人材や、大手との取引口座の引継ぎは、大変魅力に感じました。地元でも廃業する企業が増える中で、小さいながらも優れた技術や人材のいる事業について、廃業する前に情報を入手できれば、引き継いでいきたい。」と河西克司社長は話す。



同社の河西克司社長