

事例 2-6-6 ハツメックグループ

「M & Aを通じて事業領域を拡大し、付加価値向上を図る企業グループ」

三重県桑名市のハツメックグループは、1954年創業で表面加工を総合的に手掛ける株式会社ハツメック（従業員90名、資本金1,000万円）を中心に、電解研磨や計測・分析機器開発製造を行う株式会社HME（従業員100名、資本金1,000万円）と、赤外線センサーの企画・販売を行うSSC株式会社（従業員6名、資本金1,000万円）の3社からなる企業グループである。

創業以来、ガス器具部品のめっきを主力としていたが、ガス器具が鋳物からステンレスへと置き換わり、事業がなくなるという危機に直面した。これを受け、「下請」型企业から自社製品のブランディングを行う「自立」型企业への転換を目指すようになったという。株式会社HMEは、そのための新事業部門を担う企業として1991年に設立し、計測・分析機器、赤外線センサーの設計開発・製造販売を拡大してきた。

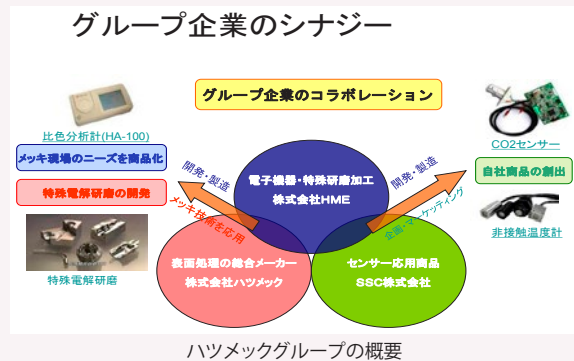
企業のブランディングを進める中で、大企業が新規事業として興した事業の中には想定した成果が得られなかったり、事業の市場規模が限られたりして中止してしまう事業が多いことに気付いた。その一つに大企業の技術者が週末にWEB上で個人として技術を持ち寄り、中止になってしまった事業の完成を目指すコミュニティがあることを知り、その事業をビジネス化することを提案し、2000年にSSC株式会社を作った。同社は、赤外線センサーの応用製品の企画・開発を行い、関連会社で製造しインターネットで販売をしており、自社の新事業の一つになっている。

新事業の立ち上げには、社外リソースの活用も有効であると気付くきっかけとなり、株式会社HMEでM & Aを活用し、大企業では継続が難しくなった事業や倒産した企業の事業、後継者難の企業の事業を相次いで譲り受けている。自社の「企業文化」との統合を大切するため、事業譲渡にこだわっているという。

例えば、2003年に譲り受けた環境分析装置の事業で取得した技術は、SSC株式会社の赤外線センサーの分析装置に採用し、シナジー効果が生まれた。2007年には、赤外線センサー素子の事業を調達先から譲り受けた。事業の選択と集中を図る相手先企業と、赤外線センサー開発に不可欠となる素子事業を入手できる株式会社HMEとの

両社にとって大きなメリットがあった。2014年には、M & A仲介会社を通じて、非破壊硬度測定器、音響診断装置の事業を譲り受け、HMEの電子事業部の計測機器関連事業の有力事業となっている。

こうして、M & Aで取得した技術と自社技術とを組み合わせ、シナジーを発揮し、新たな製品の開発につなげ、グループとしての付加価値の向上を図っている。今後は、医療機器、分析機器、センサー等のテーマを設定し、M & Aを通じた更なる事業の拡大やグループの成長を目指している。「後継者がいない企業でも将来を見据えて、設備や人材、研究開発への投資を行い、魅力ある事業にしていれば、M & Aをしたい企業はある。こうした企業の磨き上げがM & Aで事業を引き継ぐ上でも重要ではないか。」と服部一彌社長は語る。



ハツメックグループの概要



同社の服部一彌社長