

事例 2-6-7 株式会社アトム

「築き上げた信頼や知名度を活かしつつ、M & Aを契機としてバリューチェーンを拡大させた企業」

徳島県徳島市に本社を置くアトム（従業員30名、資本金4,300万円）は、道路の区画線や標識設置工事を行う企業である。道路の区画線を引く事業では、徳島県で最古参であり、1965年頃からの道路工事需要の高まりを受けて右肩上がりの成長を遂げてきた。しかし、1985年頃から道路工事等の公共工事需要が減衰したことから新たな需要を開拓するために、既存事業と親和性の高い新事業展開を模索していた。

道路工事に関連して、道路標識の設置等の関連工事も行っていたが、道路標識は他社から仕入れていた。道路標識の製造事業に関心を持っていたところ、四国に2社しかない道路標識の製造事業者の一つである株式会社ナカムラ広報のオーナー経営者から後継者不在を理由とした経営譲渡の相談があり、2006年にM & Aを実施した。

M & Aを行った当時、ナカムラ広報には道路標識の製造部門と工事部門の2つがあったが、業績は芳しくなかった。同社の事業と類似性の高い工事部門については従業員を同社に移籍させて経営の効率化を図った。他方で、道路標識の製造部門は、社名を変えず別会社として残して、培ってきた業界内での信頼や知名度を活かすとともに、経営資源を集中させることで業績を改善させた。

M & Aにより、同社にとっては念願であった道路標識の製造と設置工事を一体で担える体制を確立した。それだけでなく、発注者のニーズやそれに対処する方法等に関する情報が同社に集まるようになった。道路標識の製造と設置工事をワンストップで担える事業者は少ないため、顧客から様々な相談が同社やナカムラ広報に寄せられる。こうした情報を一体のグループとして従業員同士で共有し合うことで、ニーズに対応する解決策を生み出したり、新たな事業のヒントにしたりとグループ各社での顧客対応力を

を高めることができています。

M & Aのきっかけは、オーナー経営者の後継者不在であったが、現在はM & A以前からナカムラ広報で働いていた宇坂久志氏を社長に据えて経営を任せている。「後継者不在による廃業は良くないと考えている。オーナーがいなくなるから廃業するのではなく、オーナーを一生懸命探して、今いる従業員が経営者になる道も考えるべきではないか。今後もナカムラ広報の経営を任せるリーダーは、社員の中から選びたい。経営の方向性を理解し、経営と現場のバランス感覚の優れたリーダーを選ぶことが重要である。」と同社の東久雄社長は語る。



道路標識の施工例

第1節

第2節

第3節

第4節

第5節