

事例 中村工業の選択

ナ禍一転、増収増益へ

業界の昨年のM&A件数は過去最高になったとい

してM&AをM&Aのイメージがある。事業承継、中村工業、コロナ禍の影響、中村工業の基調に向かう。中村工業の基調に向かう。中村工業の基調に向かう。

中村工業の中村社長は当初「各社の利益のために利用されるのではないかと」と、M&Aの選択版に半信半疑だった。

中村社長は、創業者である父親が亡くなった後、98年に後を継いだ。2008年のリーマンショックで仕事が激減した。従業員たちの節約と、営業・製造努力によって、売上げは徐々に回復していった。

中村社長が60歳を迎えた頃、銀行から後継について聞かれることが多くなった。中村夫妻には長女(27)、長男(25)、次男(19)の3人の子もいる。

「子どもたちに継がせたくない」と思った理由の一つが、リーマンショックです。その頃、私が会社の経営に苦しんでいる姿を子どもたちは見えています。継ぐことはできないという思いを持たせてしまったのです。

そんな時に調査会社から日本M&Aセンターを紹介された。「一緒に苦勞して苦境を乗り越えた従業員たちをとても大切にしています。一致団結して仕事をしてくれていることをとてもうれしく思い、その会社の雰囲気を壊された

されて安心したという。」「アクシデントが起きても、すぐ対応して親身になって話を聞いてもらいました。M&Aのお話は水面下で進めていたの

で、従業員たちを気遣って来て、お客さまとして私たちのソファまで購入してくれたのです」と、眞理子専務の信頼も深まった。

昨年1月、譲受先として手を挙げた社が内装・インテリア・リフォーム会社で箱物を扱っているリープテック(大阪市)だった。「私たちはソファ・椅子の脚物を扱っています」とアドバース

重なるおらず、うまく歯車が合っただけで、先代から引きずっている問題もマネナスに捉えずプラスに変えて、良い風を起こしてくれています」とM&A効果を話す。

それほすぐに業績に現れた。リープテックつながりのショールームによる製品展示によって、昨年9月から一般客からの問い合わせが入るようになった。コロナ禍も押し、大企業のキーマンを押さえているリープテックの営業力によって、受注が増えているという。その結果、20年のコロナによる減収減益から上昇基調となり、21年度2月決算では売上げ3億円の大幅回復して増収増益に転じる見込みだ。

日本M&Aセンター 業界生き残り戦略指南 24日セミナー 大塚氏が講演



日本M&Aセンターは1月24日、講師にクオリア・コンサルティング代表取締役社長の大塚久美子氏を迎え、家具業界向けセミナー「家具&インテリア業界M&A～大変革の渦中にある業界の最前線」を東京都千代田区の同社東京本社で開催する。参加費は無料。オンラインでの参加も受け付けている。

大塚氏は「家具・インテリア業界 中小企業の生き残り戦略」について、複雑な業界構造を繕き、安価な家具が席巻する市場の中で、高い品質の家具を作り、販売していく方途について、家具業界に長年身を置いた自らの知見と経験から語る。

日本M&Aセンターは、1991年に創業、昨年30周年を迎えた。これまで中小企業など7000件以上のM&Aを手掛けた豊富な実績を持っている。最近では家具業界の案件も増えており「M&Aの戦略的な有効性や正しい情報を家具業界の皆さまに伝えたい」として今回のセミナーを企画した。

セミナーでは「家具・インテリア業界のM&Aの状況と活用法」について、日本M&Aセンター戦略統括事業部ダイレクトマーケティング部の松島貴太氏が、同社が手掛けた事例を交えて紹介する。

■家具&インテリア業界M&A
主催 日本M&Aセンター
日時 1月24日(月)午後4時～午後5時30分(午後3時30分受け付け開始)
参加方法(参加費無料)
①会場参加 日本M&Aセンター東京本社(東京都千代田区丸の内1丁目8番2号 鉄鋼ビルディング)
②オンライン配信の視聴参加 「Webex Events」ライブ配信の視聴
内容
第1部 「家具・インテリア業界 中小企業の生き残り戦略」
クオリア・コンサルティング 代表取締役社長 大塚久美子氏
第2部 「家具・インテリア業界のM&Aの状況と活用法」
日本M&Aセンター 戦略統括事業部ダイレクトマーケティング部 松島貴太氏
申込方法 <https://www.nihon-ma.co.jp/page/seminar/furniture2201/>から申し込み・問い合わせ先
株式会社日本M&Aセンター ダイレクトマーケティング部 原田 諭
電話: 070-3870-9032
e-mail: dm-01@nihon-ma.co.jp



中村弘社長(左)と眞理子専務(右)

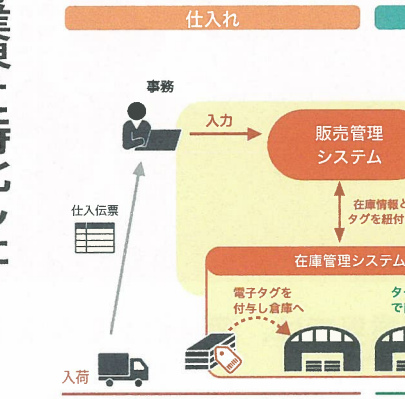
「3年間は実務を任ざられています。守りよの攻め、もう本当にマネナスをアラス思考に変える社長さんです」と中村社長は信頼する。眞理子専務は「大きな船に引張ってもらいたい支えられてい

木材業界に特化した業務パッケージシステム開発

木材卸売のフルタニラ(石川県金沢市)と、システム開発のアイパブリッシング(同)は1月6日、木材業界に特化した業務パッケージシステム「treeflow(ツリーフロー)」を

「早くもM&A効果」
3年間は実務を任ざられています。守りよの攻め、もう本当にマネナスをアラス思考に変える社長さんです」と中村社長は信頼する。眞理子専務は「大きな船に引張ってもらいたい支えられてい

金沢市の2社 木材流通など課題解決へ

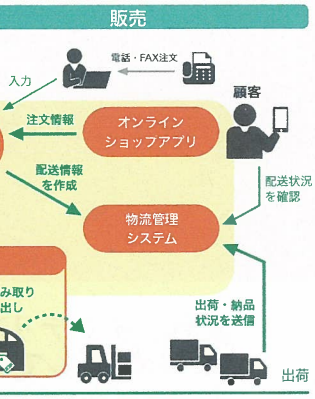


「これは業界初という。両社は同システムを全国販売していく方針だが、予算や目的に合わせ、カスタマイズにも柔軟に対応するとしている。主な機能と特徴は次の通り。

①販売管理 業界特有の業務に対応し、仕入、在庫、売上、入金、支払など汎用性の高い機能を備えている。
②在庫管理 製品名や仕様などの情報を埋め込んだ電子タグを商品に貼り、それらをスキャンすることで商品を動かさずにリアルタイムで在庫管理や棚卸作業が可能。顧客からの注文が入ると、出荷担当者の端末に注文情報と商品の位置情報が表示され、出荷作業を効率化する。
③物流管理 出荷から顧客に届けるまでの工程を管理し、配送状況を可視化する。配達開始時、納品書に印字されたQRコードを配達員の端末で読み取ることで、配送登録ができる。
④オンラインショップ アプリ会員登録をして、顧客を登録したBtoB向けECサイトを

読み取ることで、配送登録すると同時に配送予定時刻を記載したメールが顧客に自動で送られる。配送が完了した際も受領書のQRコードを端末で読み取ることで配送完了登録ができる。
④オンラインショップ アプリ会員登録をして、顧客を登録したBtoB向けECサイトを

日田杉使用の家具発売



ESIGNはこのほど、大分県産の日田杉大径木を使用した家具シリーズをデザインオンラインショップで発売した。IKASAS DESIGNのデザイン・ディレクションを担当する。レクシオンを担

当 福岡県大川市のウキ産業とモアパールの連携で、日田杉の大径木を使用したソファベッド、伸縮ソファ、伸縮ソファ、ベンチを開発した。

新型コロナウイルスの感染拡大が止まらない。町に人が増えるその分感染者が増える。実に分かりやすい。ワイドショーのMCはそろって「感染者は増えていますが重症者は少ない。正しく恐れ冷静な対応を」と報道する。その後「経済回復のため外出して物買って、飲食してね。仮にかかってもしばらくならぬから。せいせいインフル並み」と言いたそうだ。オミクロン株の感染力は強い。症状が出なくても感染したら10日間仕事は休まざるを得ない。ぎりぎりの人数でやっている小企業で働く身としては急な休みは周りに迷惑をかける。感染する可能性がある分分かっているのにわざわざ外飲みに行く気が知れない。風邪ならかかってもいいと思う人がいるのか。今は経済活動を控えようというのが普通の感覚だ。生活に余裕があり、代えのきく恵まれた環境で働いている人がまず経済回復。この先コロナの拡大が認めないが、今年も厳しい1年になりそう。他業界と同業、JNDYの取り組が魚を釣っているように

次回2月16日に発行いたします。

新型ウイルスの感染拡大が止まらない。町に人が増えるその分感染者が増える。実に分かりやすい。ワイドショーのMCはそろって「感染者は増えていますが重症者は少ない。正しく恐れ冷静な対応を」と報道する。その後「経済回復のため外出して物買って、飲食してね。仮にかかってもしばらくならぬから。せいせいインフル並み」と言いたそうだ。オミクロン株の感染力は強い。症状が出なくても感染したら10日間仕事は休まざるを得ない。ぎりぎりの人数でやっている小企業で働く身としては急な休みは周りに迷惑をかける。感染する可能性がある分分かっているのにわざわざ外飲みに行く気が知れない。風邪ならかかってもいいと思う人がいるのか。今は経済活動を控えようというのが普通の感覚だ。生活に余裕があり、代えのきく恵まれた環境で働いている人がまず経済回復。この先コロナの拡大が認めないが、今年も厳しい1年になりそう。他業界と同業、JNDYの取り組が魚を釣っているように

質1.2%減少、前年比は実質1.3%増。同月比5.8%増加して513円だった。品目別にみると、テーブル・椅子は同34.0%減の1万7020円だった。1円にまで減少した食器類は88円に回復した。戸棚は同7.2%減の604円、机・椅子は同34.0%減の1万7020円だった。1円にまで減少した食器類は88円に回復した。戸棚は同7.2%減の604円、机・椅子は同34.0%減の1万7020円だった。

前年同月に比べ3.1%増え、ECサイトからの購入者は依然として増加が続いている。1世帯当たり1.1%増の4万1511円と0%増の4万1511円と4万円台に乗った。比10.1%減、ナフコが8.7%減だった。共に売上が高かった前年の反動によるもの。

追加発表で同社の家具配送ネットワークは、東北から関西までの23都府県に拡大する。