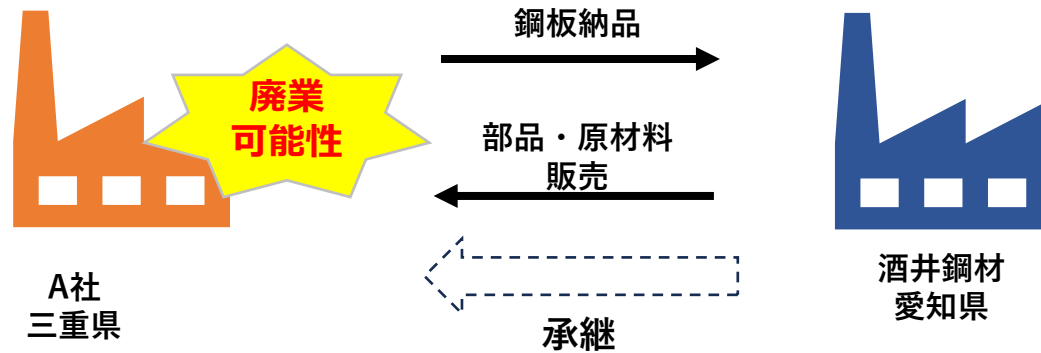


サプライチェーン上の事業承継事例（シャーリング加工業 酒井鋼材株式会社）

- ・ 愛知県に本社を置き、シャーリング加工業を営む酒井鋼材株式会社は、自社の取引先であるレベラー加工業A社を承継。
- ・ A社が位置するエリアにおける**自社顧客へのサービス力の強化**と、A社の強みである販売力を伸ばすことで事業拡大に挑む。



酒井鋼材設備例

【譲渡】

- ・ 三重県のレベラー加工工場
- ・ 酒井鋼材とは20年来の付き合いがあり、建材メーカー向け鋼板の納品を行っていた
- ・ 廃業を検討している旨、酒井鋼材に相談を実施した

【譲受】

- ・ 愛知県のシャーリング加工業
- ・ A社は重要な仕入れ先であるうえ、酒井鋼材にとっても部品原材料の販売先であった
- ・ 三重県の顧客へのサポート強化のため三重に拠点拡大を検討していた

- ・ 酒井鋼材がA社を事業承継することにより、三重県での拠点の獲得に加え、酒井鋼材の資本×A社の販売力 による事業成長を目指す。
- ・ 既存取引先であったため、A社の持つ販売力という強みに注目することができた。



サプライチェーンの毀損を防止するとともに、酒井鋼材の資本力とA社の販売力といった両社の**強みを生かした戦略**の実現が可能となり、**新たなチャレンジ**につながっている。
既存顧客へのサービス拠点としても重視しており、**販売網の拡大**につながっている。

（出典）酒井鋼材株式会社へのヒアリングより事務局作成。