

日本公認会計士協会 経済産業省／中小企業庁
共催シンポジウム

2024/1/25

●● 信頼の力を未来へ
jicpa

 日本公認会計士協会

御挨拶

中小企業庁 事業環境部長 山本 和徳

御挨拶

日本公認会計士協会 副会長 南 成人

中小企業の成長をめぐる課題と施策

松中 学

名古屋大学大学院法学研究科



はじめに

1. 中小企業の成長をめぐる政策の概要
2. 中小企業の成長と課題
3. 中小企業の成長とエクイティ・ファイナンスやM&A

1. 中小企業の成長をめぐる政策の概要

・中小企業政策も成長志向に

- ・「中小企業政策の重点も『守りから攻め』、『維持から変革』、『静から動』へと変化すべき。」（中小企業政策審議会第37回資料2・1頁）
- ・国全体の経済政策と同じ方向性。登場するキーワードは上場会社と同様のものもある。

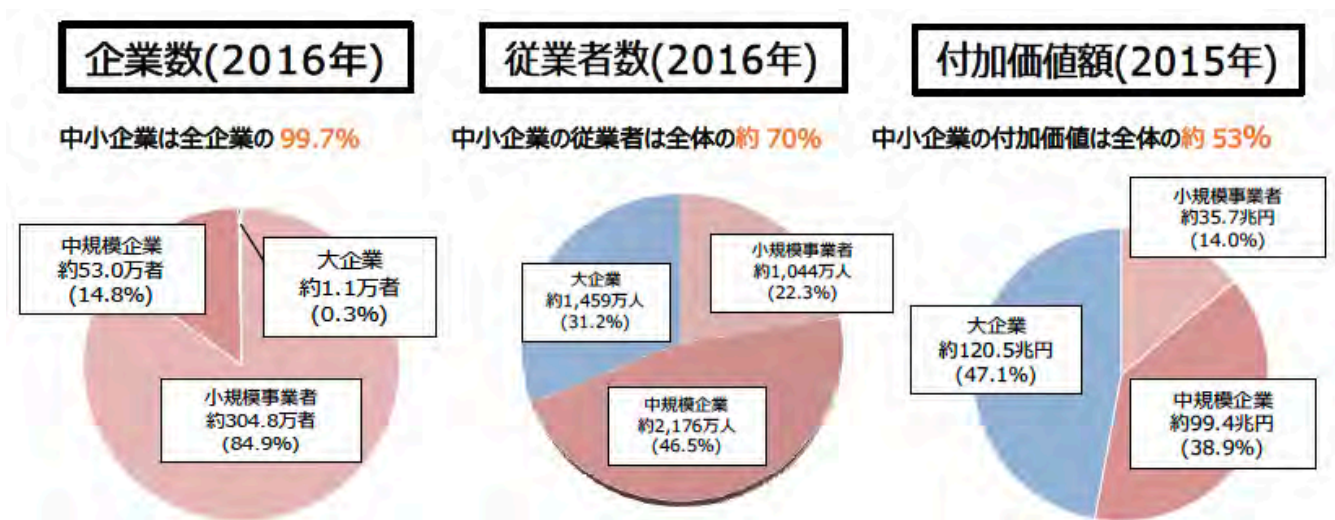
・解決する必要がある政策的な課題

- ・中小企業にとっての成長の意義
- ・中小企業の成長をめぐる実情・データの整備
- ・成長の妨げと問題解決策、効果的な支援の発見

1. 中小企業の成長をめぐる政策の概要

・ 経済的なインパクト

- ・ 中小企業の数
- ・ 従事している従業員数
- ・ 付加価値



中小企業白書2023xii頁

- ・ 国全体の経済成長を考えると、中小企業の成長にも目が向くのは自然

1. 中小企業の成長をめぐる政策の概要

- ・経済的利益の分配という点でもインパクトは大きい（特に地方経済にとって）。
- ・賃上げできる利益を生むためにも必要という視点（中小企業の成長経営の実現に向けた研究会中間報告書6頁参照）

	中小企業		大企業	
	小規模企業 (常用雇用者数：～19人)	中規模企業 (20～299人)	中堅企業～大規模企業 (300～4,999人)	超大企業 (5,000人～)
東京圏 (43%)	【常用雇用者数】 ● 160万人 (男性：60%、 女性：40%) ● 全体に占める割合：4%	【常用雇用者数】 ● 383万人 (男性：63%、 女性：37%) ● 全体に占める割合：10%	【常用雇用者数】 ● 573万人 (男性：62%、 女性：38%) ● 全体に占める割合：15%	【常用雇用者数】 ● 482万人 (男性：54%、 女性：46%) ● 全体に占める割合：13%
	【賃金】(労働者数10～99人) 471万円	【賃金】(労働者数100～999人) 532万円	【賃金】(労働者数1,000人～) 611万円	
地方圏 (57%)	【常用雇用者数】 ● 429万人 (男性：60%、 女性：40%) ● 全体に占める割合：12%	【常用雇用者数】 ● 902万人 (男性：61%、 女性：39%) ● 全体に占める割合：24%	【常用雇用者数】 ● 579万人 (男性：60%、 女性：40%) ● 全体に占める割合：16%	【常用雇用者数】 ● 218万人 (男性：54%、 女性：46%) ● 全体に占める割合：6%
	【賃金】(労働者数10～99人) 396万円	【賃金】(労働者数100～999人) 453万円	【賃金】(労働者数1,000人～) 540万円	

中小企業政策審議会第37回資料1・47頁

- ・さらに、タイミングとの関係で、経営者年齢の分布も背景として指摘されている（中小企業の成長経営の実現に向けた研究会中間報告書7頁）。

1. 中小企業の成長をめぐる政策の概要



1. 中小企業の成長をめぐる政策の概要

中小企業の飛躍的成長に向けた今後の政策の方向性

【最重要】 経営者の 経営力強化	(1) 現経営者の経営力強化		<ul style="list-style-type: none"> ① 成長志向企業を対象とした経営力再構築伴走支援の強化 (支援者向けに対話・傾聴のノウハウをまとめた伴走支援ガイドラインを策定) ② 成長意欲を共有する経営者のネットワーキングの促進 ③ 中小企業と支援者のデジタル・マッチング基盤 (ミラサポ・コネクト)
	新たな人材の 中小企業経営 への参入	(2) 次世代への 承継・引継ぎと革新	<ul style="list-style-type: none"> ① 事業承継・引継ぎ推進のための予算・税制措置等の更なる活用 (中小機構ファンド事業によるサーチファンド支援を含む) ② アトツギ甲子園の規模拡大や後継者支援ネットワークの構築を通じた後継者支援の強化
		(3) M&A・グループ化	<ul style="list-style-type: none"> ① M&A関連税制の更なる活用・日本政策金融公庫融資等の強化 ② 中小M&Aガイドラインの改訂・普及等によるM&A・グループ化のマッチングを円滑にする環境整備
戦略の実現 のサポート	(4) 外部市場環境の整備		<ul style="list-style-type: none"> ① 成長市場への進出の促進 (事業再構築、輸出支援、グリーン成長枠) ② 独自価値創出への支援 (イノベーション・プロデューサー) (中小企業イノベーションの課題、マーケティングの重要性をまとめた報告書を策定) ③ 成長志向M&Aへの支援【再掲】
	(5) 内部資源・体制の充実		<ul style="list-style-type: none"> ① 人材活用ガイドラインの普及・活用促進 ② 中小エクイティ・ファイナンス活用に向けたガバナンス・ガイダンス ③ 経営者保証に依存しない融資慣行の確立 ④ デジタル面の伴走支援

中小企業の成長経営の実現に向けた研究会 中間報告書 (飛躍的成長のポイント、経営者等へのメッセージをとりまとめ)

…中小企業の飛躍的成長に資する5つの報告書・ガイドライン

2. 中小企業の成長と課題

・成長には様々なルート

・今あるプロダクトの製造・販売拡大、異なる分野への進出・協力、転換、効率化

・最近10年間または20年間で、売上高1～10億円から100億円超に成長した178社の分析

	成長市場	成熟市場 (非成長市場)
自力成長	A.成長市場型 (91社)	B.独自価値創出型 (69社)
M&A活用	C.成長志向M&A型 (18社)	

中小企業の成長経営の実現に向けた研究会中間報告書20頁の表を加工

2. 中小企業の成長と課題

- ・成長の鍵として、事業戦略（競合他社と異なる価値創出のあり方）と経営者のあり方が指摘されている（中小企業の成長経営の実現に向けた研究会中間報告書19頁）。
- ・成長の実現には色々な課題もある。
 - ・経営者（支配株主）自身のモチベーション
 - ・事業戦略をどのように組み立てるかに関する能力、手法
 - ・実行していくための人手、設備や資金の調達
 - ・環境や制度
 - など

3. 中小企業の成長とエクイティ・ファイナンス、M&A

- ・エクイティ・ファイナンスやM&Aも成長の手段の一つ
 - ・M&Aは比較的分かりやすい。
 - ・「現在の事業の範囲に固執せずに、異業種への多角化・垂直統合・同業種の買収等、M&Aを活用することで何らかのシナジーを得て、業界内で独自の・競争優位なポジションを獲得できる可能性が広がることが窺える。」（中小企業の成長経営の実現に向けた研究会中間報告書24頁）
 - ・外部からのエクイティ・ファイナンスはやや分かりづらい。
 - ・資金調達という側面は明確
 - ・エクイティという側面はそうでもない：債権者ではなく残余権者として資金を拠出+株主として経営に関与できる外部者が登場（中小エクイティ・ファイナンス活用に向けたガバナンス・ガイダンス10頁参照）。
 - ・通常の事業運営の過程を通じた成長のための手段だが、必要な準備・変化も大きい。
- ・常に使う類のものではないが、躊躇しない環境や啓蒙は必要

3.1 中小企業のエクイティ・ファイナンスとM&Aをめぐる施策

年	5ヶ年計画	法改正	事業承継関係	中小M&A関係	中小EF
2006			事業承継GL（初版）		
2014			「事業承継を中心とする事業活性化に関する検討会」中間報告（7月）	中小企業向け事業引継ぎ検討会（11月）	
2015				事業引継ぎGL-M&Aを活用した事業承継の手続	
2016			事業承継GL（第2版）		
2017	事業承継5ヶ年計画				
2019			第三者承継支援総合パッケージ		
2020		中小企業成長促進法		中小M&A-GL	
2021	中小M&A推進計画～2025	経営承継円滑化法改正	事業承継・引継ぎ支援センター（4月）	M&A支援機関登録制度（8月） M&A仲介協会	
2022			事業承継GL（第3版）	中小PMI-GL	中小エクイティ・ファイナンスに係るガバナンス検討会（11月）
2023				中小M&A-GL第2版 M&A仲介協会規程	中小エクイティ・ファイナンス活用に向けたガバナンス・ガイダンス

3.1 中小企業のエクイティ・ファイナンスとM&Aをめぐる施策

・施策からみえてくる方向性

- ・企業を経営者（支配株主）とは別の存在として確立する。
 - ・過去・現状を適切に把握できるようにする。
 - ・経営者・支配株主以外の利害関係者の利害を適切に考慮する。
 - ・専門家（支援機関）が適時に適切な関与を行う、経営者が支援を求める。
- ・普段から使う手段ではないが、準備は必要な上に、成長一般につながる話でもある。
- ・エクイティ・ファイナンスやM&Aを考えはじめてからでは遅い、十分ではない場合も出てくる。
 - ・普段からある程度整えておくことが、社長の個人事業ではなく、企業として継続・持続するために必要

3.2 中小企業のエクイティ・ファイナンスをめぐる施策

・持続的な成長を支えるための仕組み

- ・エクイティ・ファイナンスのために提唱されたガバナンスではあるが、平素から使えるもの
- ・①は主に属人的ではない企業になる話
- ・②は利害関係者の利害の考慮に加えて、特に会計・財務は過去・現状の把握という点でも重要

① 戦略的な経営のプロセスを着実に実行するための仕組み（経営体制の整備）の意義・目的

戦略的な経営（[参考情報：第2章 1 戦略的な経営 \(p.21\)](#)）を実現するためには、その主体となる経営者や経営陣に関する体制を整備することが重要である。

- | | |
|---|---------------------------------|
| 1 | 経営者の心構え、自己研鑽や経営者の経営判断を支えるための仕組み |
| 2 | 経営者以外の経営陣の選任・積極的な経営への関与 |
| 3 | 経営者が経営に集中できる体制の整備（権限委譲と内部統制） |

② 会社や会社関係者の利益を保護するための仕組みを構築する意義・目的（会計・財務、法務、情報セキュリティ）

会社や会社関係者の利益を保護することは、会社が長期的、持続的に成長していくために重要である。以下に安定的な事業活動の基礎となる三つの仕組みを取り上げる。

会計・財務	経営判断や出資者の投資判断に、特に重要な意味をもつ財務情報を適時・適切に策定するための仕組み
法務	法的な観点から会社や会社関係者の不利益をできる限り回避し、効率的で透明性の高い意思決定をするための仕組み
情報セキュリティ	会社の成長を促進する要素であるデータやデジタル技術（システム）の活用の観点から、会社や会社関係者の不利益をできる限り回避するための仕組み（情報セキュリティ）

3.3 中小企業のエクイティ・ファイナンスをめぐる施策 ——会計・財務について

適切な財務情報の作成の重要性

① 経営判断の基礎資料

重要な経営判断を行う場合、会社の経済的な実態を正しく反映した財務情報が必要である。

② 会社関係者への情報開示

会社関係者には、会社の財務状態や経営成績を正確に把握したいというニーズがある。そのため、会社関係者との信頼関係構築のために、正しい情報を開示することが重要である。

③ 迅速な財務情報の作成

財務情報を適時の判断等に活用できることが大切である。そこで、情報の価値を損なわないようにするため、迅速に財務情報を作成することが重要である。

中小エクイティ・ファイナンス活用に向けたガバナンス・ガイダンス52頁

失敗例

- 経済的実態を十分に反映していない、又は決算の確定に長期間を要しているため、業績評価や打ち手を適時に検討できない。

備えるべきガバナンス例

出資受入れ前

- ☑ 最低限、中小企業会計要領に基づいた適切な会計処理が求められる。その上で、専門家と相談し、費用対効果を勘案した上で、会計方針を検討する。これは、自社の状況をより適切に反映する上で必要である。
- ☑ 財務数値を確定するために要している期間を意識的に把握し、専門家と相談し、目標を設定（月次試算表を2週間～1か月以内で作成する等）し、実現のための施策を検討する。
- ☑ 出資受入れの際は、外部株主に対して自社の経営状況や将来の見通し等を適切に報告することが求められるため、経済的実態をより正しく反映する必要がある情報については、中小企業会計指針等に照らし、正確な財務情報を迅速に作成することが必要である。

出資受入れ後

- ☑ 出資受入れ後は、自社の将来を見据えたより正しい姿を示すため、原則的な会計基準の適用について外部株主と相談する必要がある。

3.3 中小企業のエクイティ・ファイナンスをめぐる施策

——会計・財務について



財務情報作成の体制構築の重要性

経済的実態を反映した財務情報を迅速に作成するためには、そのための体制が構築されている必要がある。



失敗例

- 財務情報を作成する経理部門に人員が十分に充てられていないため、財務情報の作成に時間がかかってしまい迅速に作成することができない。
- 営業部門等の経理部門以外の部門の協力が十分に得られておらず、必要な情報がなかなか集まらず、当初のスケジュール通りに財務情報が作成できない。

中小エクイティ・ファイナンス活用に向けたガバナンス・ガイドンス53頁

備えるべきガバナンス例

体制の構築・強化

- ☑ 経営者は、財務情報の作成が全社的な業務であることを周知伝達する。その際、決算作業には分担すること等も検討する。
- ☑ 社内人員の増強、内部統制の強化、専門家の役員登用、公認会計士による外部監査の導入等は、出資受入れにより強化することが想定される。
- ☑ 会社の状況・規模等に応じて、出資者の意向を踏まえた構築・強化を行うことが重要である。
- ☑ クラウド会計システム・OCR（領収書等の読み取り）・銀行情報や営業管理ツール等のAPI連携サービス等を活用する。それにより、会社・専門家の人員不足を補うことや、処理の迅速化が実現できる場合がある。

専門家の活用

- ☑ 社内人員の増員や専門家の活用を検討すべきである。
- ☑ 専門家を活用する際は、税務申告のみ行うのではなく、経済的な実態を反映した会計数値を迅速に作成し、詳細に結果を説明をするよう依頼すべきである。
- ☑ 専門家に自社で作成した財務情報の確認を依頼する、あるいは監査役や会計参与^{*}として役員登用する等も有益である。

※会計参与：公認会計士、税理士等の会計専門家が、取締役と共同して計算書類の作成・説明・開示等を行う。

3.4 中小企業のM&Aをめぐる施策

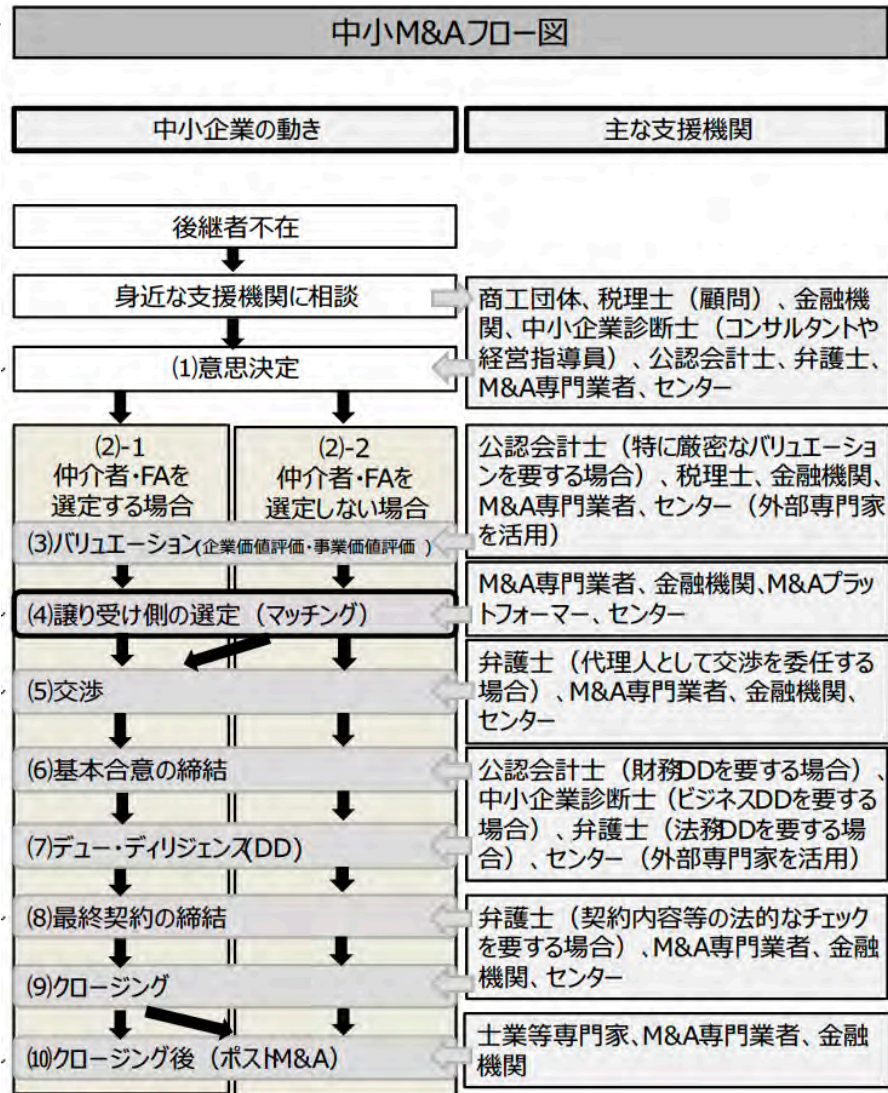
・中小M&Aガイドラインの改訂

- ・支援機関のうち、特にM&A専門機関（仲介業者）についての部分がメイン
- ・マッチング機能は重要である一方、質の確保や行為規範の確立という課題
- ・善管注意義務・忠実義務の明確化とより具体的な行為規範の確立、望ましい契約内容についての共通理解に向けた取組み

・仲介業者以外の支援機関（専門家）の関与とも無関係ではない

- ・他の専門家が仲介を行う場合
- ・さらに、例えば、（広義の）セカンドオピニオンの奨励（中小M&Aガイドライン17頁、35頁参照）
- ・複数の支援機関が関わる場合の連携と健全なモニタリング

3.4 中小企業のM&Aをめぐる施策



主に、顧問である士業等専門家、取引金融機関、仲介契約・FA契約締結後のM&A専門業者、センターは、上記フロー図にかかわらず、上記工程全般における一次的な相談に対応が可能

※事業承継・引継ぎ支援センターは「センター」と記載している。

おわりに

・成長志向の政策という方向性

- ・議論はあり得るが、当面ひっくり返る要因は見当たらない。
- ・「継続」のためにみえる施策でも成長の側面が強調される。
- ・中小企業の成長に関する要素には、政策的に後押ししやすい部分とそうではない部分がある。

・企業としての形・体制を作り、成長できる基盤を整える部分では専門家が役に立ちやすい。

・エクイティ・ファイナンスやM&A

- ・非日常的な手段であるため、専門家の関与は重要
- ・日常にも使える話は多い。
- ・経営者からの適度な距離：経営者のオーナーシップと強力なリーダーシップが魅力である一方、経営者個人のものではない存在

【日本公認会計士協会・経産省中小企業庁共催シンポジウム】

「中小企業から中堅企業へ～成長の手段としての会計・M&A」

磐栄ホールディングス株式会社
代表取締役 村田 裕之

村田 裕之

1960年（昭和35年）5月12日生 大阪府吹田市出身

1984年（昭和59年）慶應義塾大学商学部卒業
大学を卒業後、新卒で生命保険会社に入社、

1987年（昭和62年）3月、同社退社
※公認会計士2次試験の勉強をスタート

1988年（昭和63年）9月、公認会計士 二次試験に合格
※監査法人、会計事務所に勤務

1993年（平成5年）7月、磐栄運送の代表取締役副社長
2002年に代表取締役社長就任

2016年（平成28年）3月、純粋持株会社『磐栄ホールディングス株式会社』
を設立、代表取締役に就任。



グループ事業案内

◆社員総数 1,900名

◆事業内容

- | | |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"> ・一般貨物自動車運送事業（車両総数：1,600台） ・倉庫業（総面積：約135,108m²） ・通関業 ・国際複合一貫輸送業 ・産業廃棄物中間処理業 ・産業廃棄物収集運搬業 ・石油製品卸売業 ・石油製品小売業 ・太陽光発電事業（設置容量14,521Kw） ・風力発電事業 ・農業 | <ul style="list-style-type: none"> ・植物工場事業 ・酒造業 ・林業(社有森林面積:1,300ha) ・木製品製造業 ・薬局事業 ・医療コーディネーター業 ・茶・茶原料の輸出入業 ・人材派遣業 ・観光遊覧船事業 ・プラスチックダンボール加工販売業 ・クラフトビール醸造販売 |
|--|--|

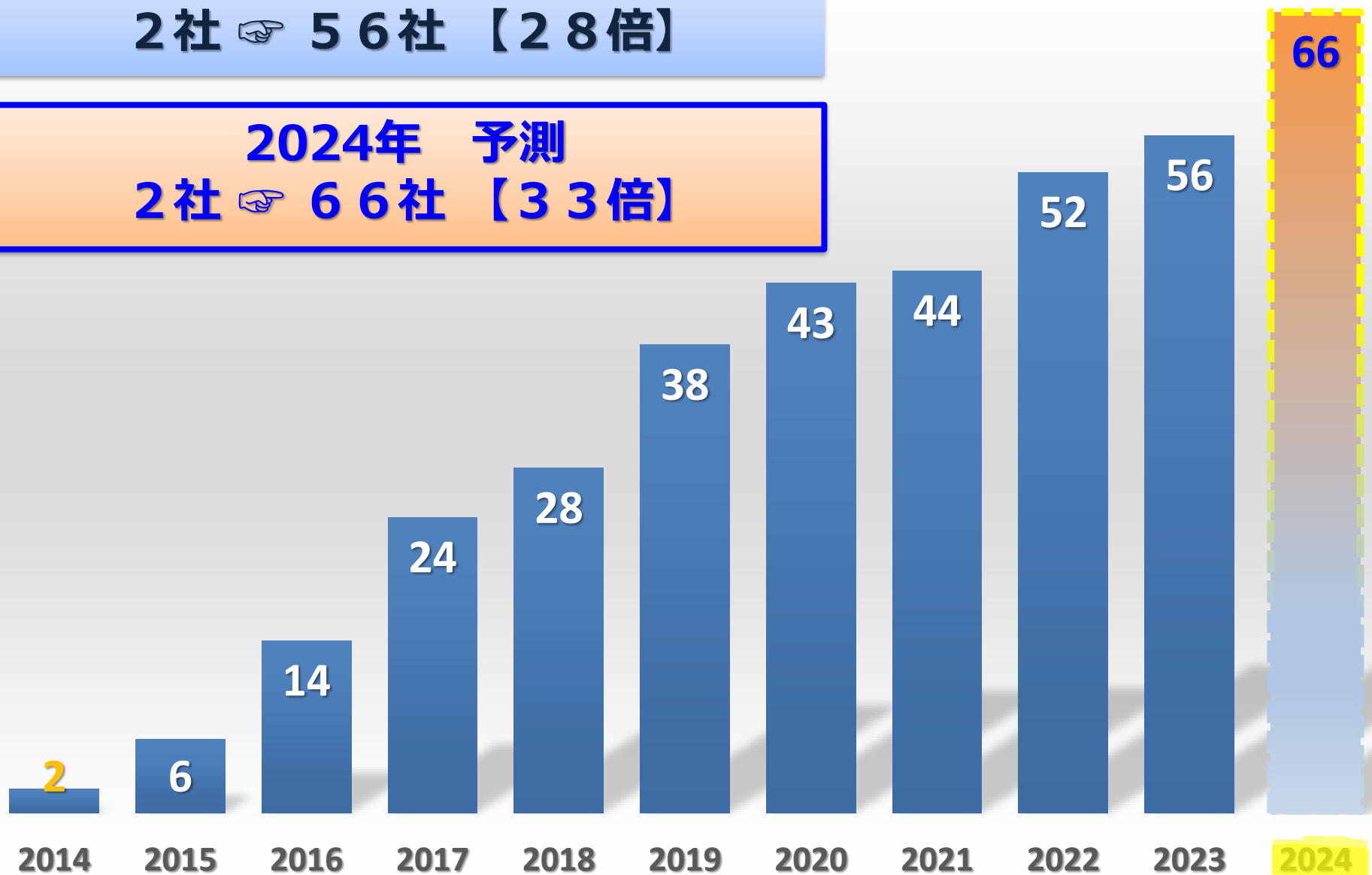
※令和5年10月現在

事業会社数

2社 ➡ 56社 【28倍】

2024年 予測

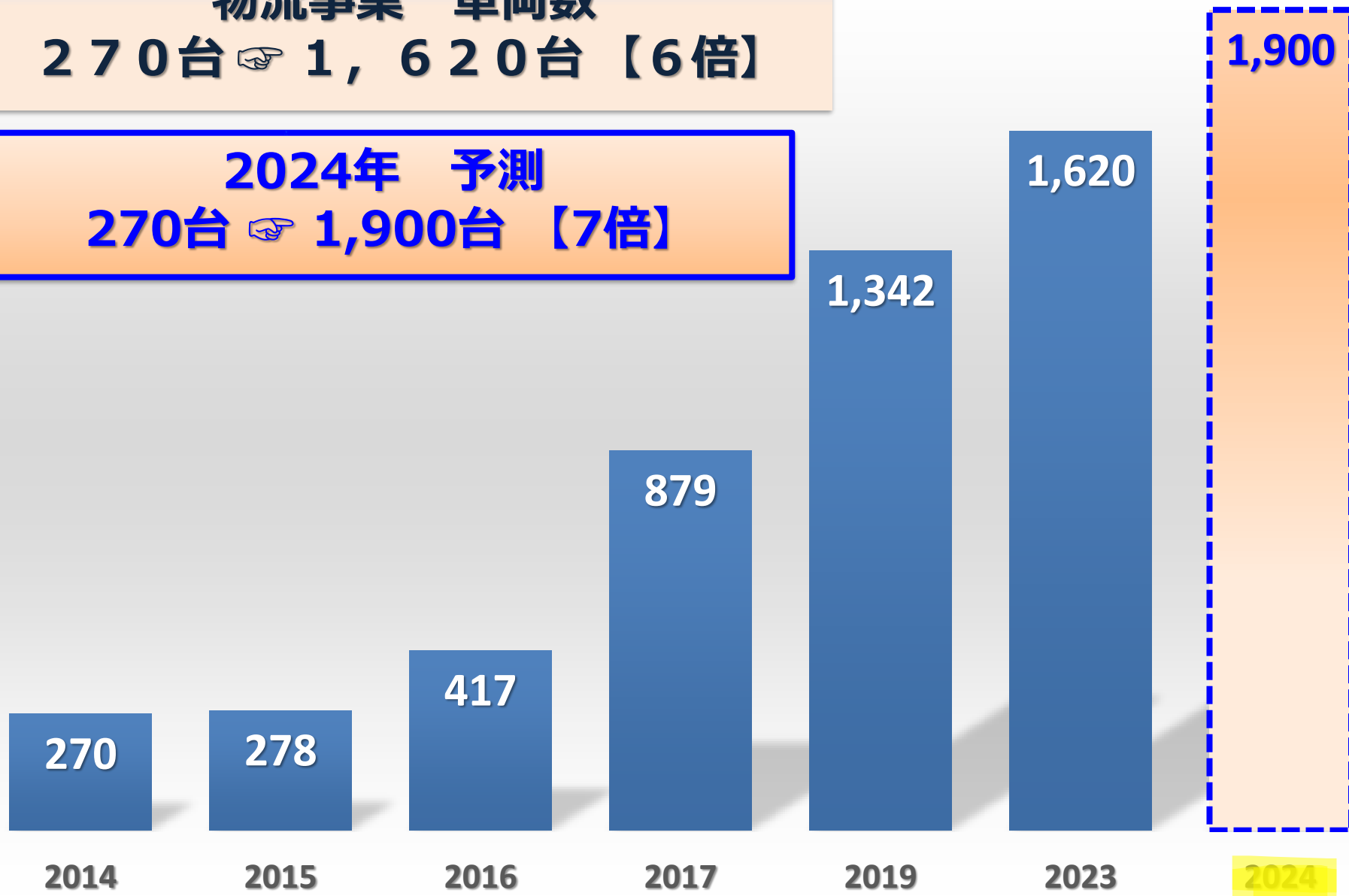
2社 ➡ 66社 【33倍】



磐栄ホールディングスM&Aによる9年の成果

物流事業 車両数
270台 ➡ 1,620台 【6倍】

2024年 予測
270台 ➡ 1,900台 【7倍】



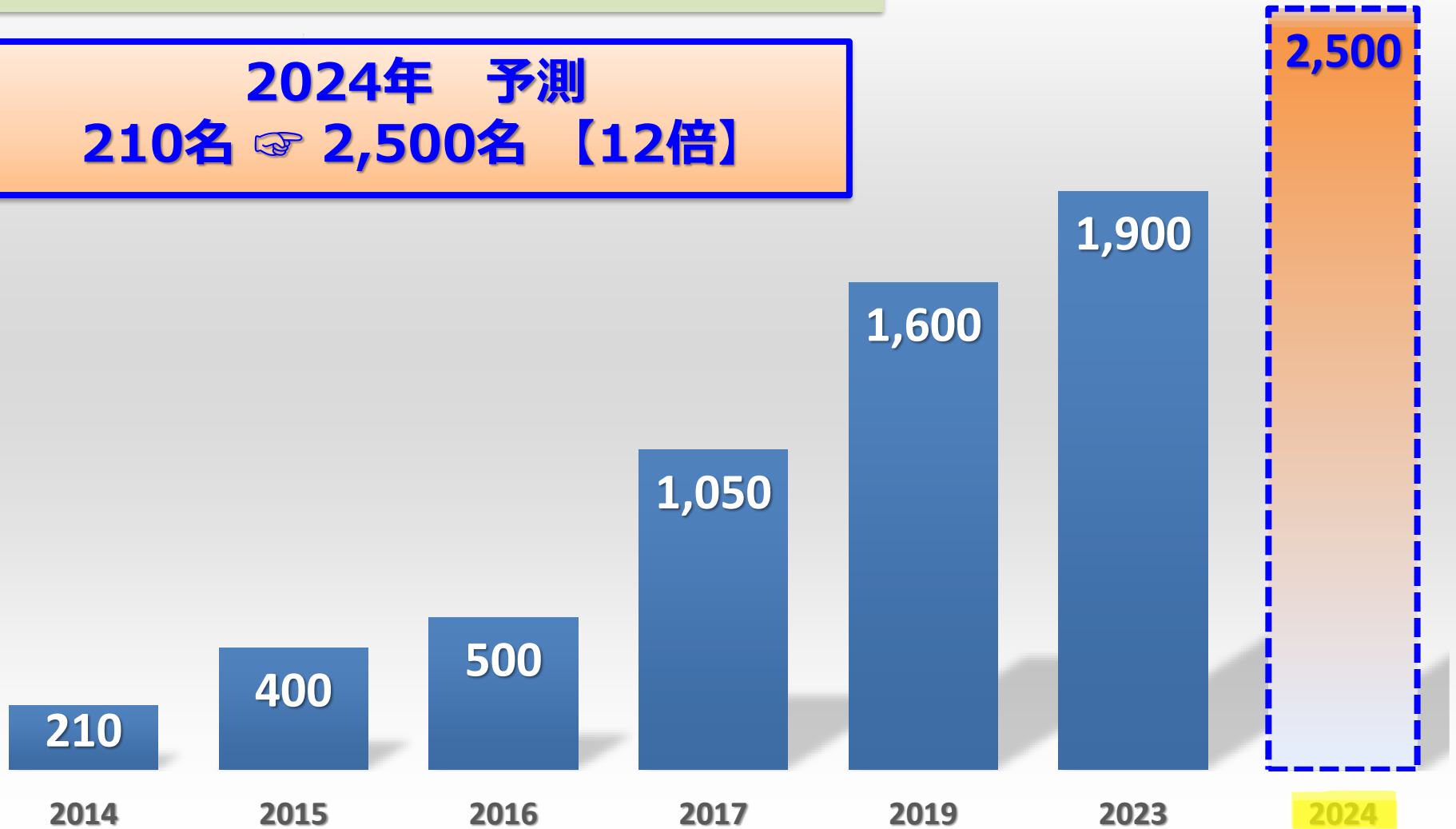
磐栄ホールディングスM&Aによる9年の成果

総社員数

210名 ➡ 1,900名【9倍】

2024年 予測

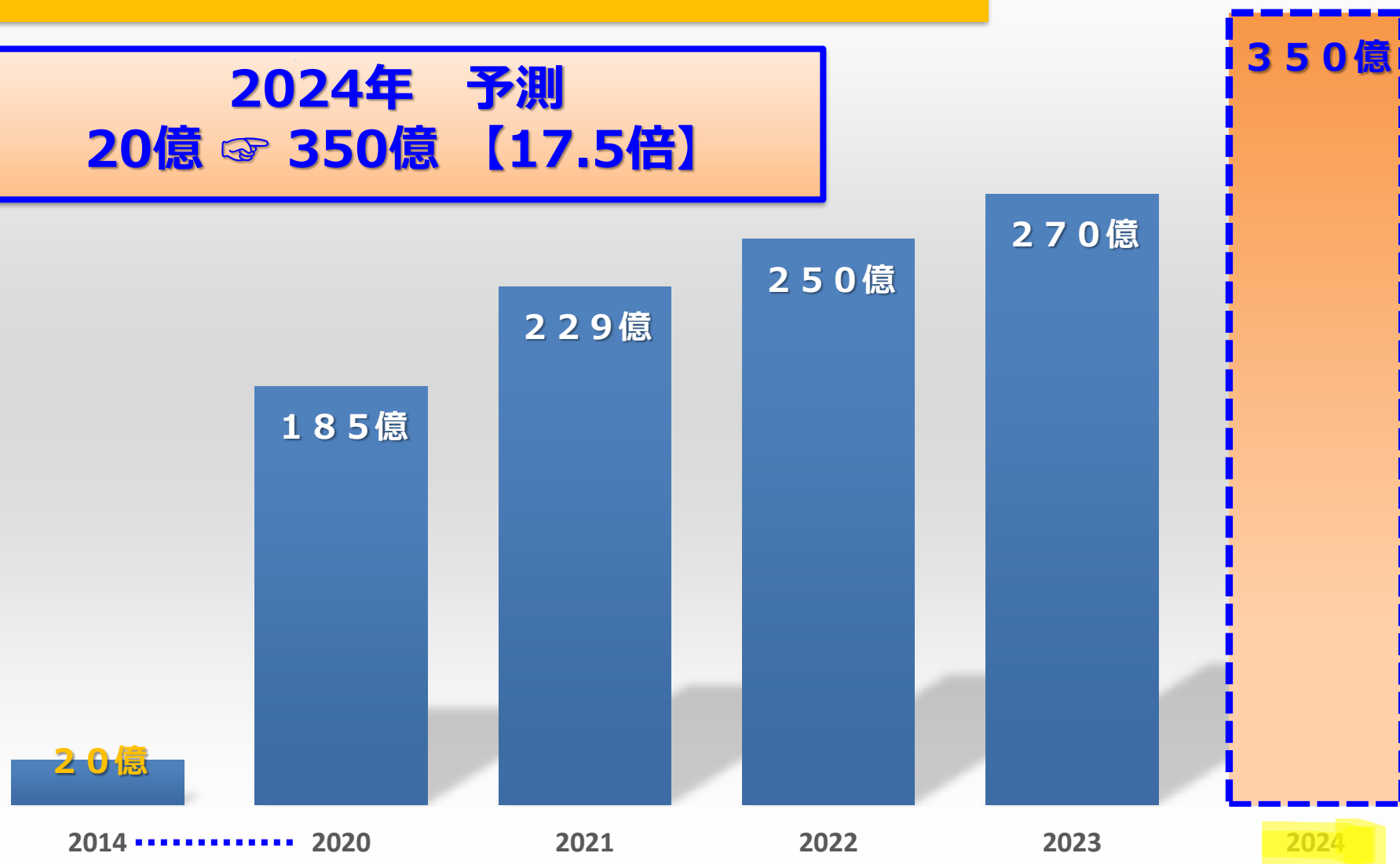
210名 ➡ 2,500名【12倍】



磐栄ホールディングスM&Aによる9年の成果

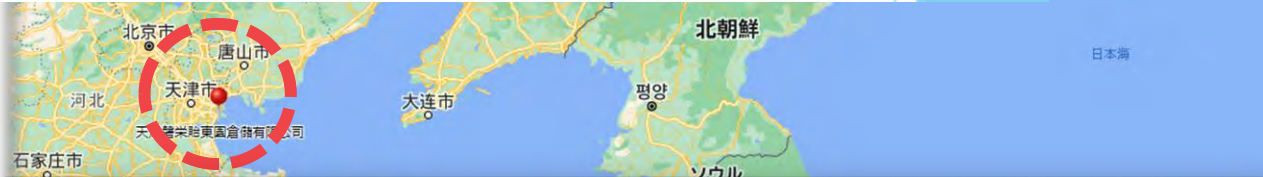
年商 20億 ➡ 270億 【13.5倍】

2024年 予測
20億 ➡ 350億 【17.5倍】





天津磐栄貽東園倉儲有限公司





海外発着貨物の集荷及び国際輸送に対する顧客ニーズの拡大を背景として2022年4月_磐栄運送にて海外事業部を設立。グループ内の海外事業に関する人員・ノウハウの集約及び国際複合一貫輸送の提案力向上による更なるサービス向上を目指して磐栄運送(株)海外事業部を発展的に改編。

令和4年10月に『BHCグローバル株式会社』を設立。
中国現地法人、海外代理店（世界38拠点）、BHCグループ会社（全国56社）の

海外代理店ネットワーク（中国・台湾・東南アジア・アメリカ38拠点）及びグループ内の通関業者である有限会社三光商会、磐栄運送株式会社を始めとする日本国内グループ企業の各機能を組み合わせ、海外から日本国内荷主までの一貫輸送サービスの提供を行なっている。

グループ唯一の国際物流（nvocc=非船舶運航業者）企業としてグループ内外シナジー効果を活用して更なる物流網の拡大を進めている。

●、Goldhofer社（ドイツ）製の自走式多軸台車という車両を導入しており、現在、北海道エリアで風力発電のブレード(風車の羽)輸送を行っております。



自動車運送業として高品質のサービスを提供するとともに、CO2排出に伴う地球環

境の悪化を防ぐため、環境保全活動に積極的に取り組んでいます。

太陽光発電事業



10系統の太陽光発電所の効果



啓栄グループでは、福島県いわき市内、茨城県内、宮城県内にある発電所施設の総発電能力は13,549kwで年間の総発電量は約1,500万Kwhに達します。これにより一般家庭約3,500世帯分以上の年間電気使用量を賄うことができ、更には、約7,500tのCO2を削減することが可能で地球温暖化防止に貢献いたします。

啓栄グループは、平成25年に太陽光発電事業開始以来、安全でクリーンな電気を供給することにより、地域温暖化の抑制に尽力してまいりました。日本の社会を側面から支え、次世代へ向けて大きく育んでいくために、私たちは資源エネルギーの配慮を行い、太陽光発電設備の構築を行うことで、地球環境と共存できる社会づくりに貢献してまいります。

風力発電事業



エネルギー問題と環境問題を同時に解決する太陽光エネルギーの魅力



[タイトルなし]

90%以上のエネルギーを輸入に依存する日本。限りある資源である石油、天然ガス、石炭などの化石燃料。地球上に等しく降り注ぐ太陽光はそうしたエネルギー問題を解決すると同時に、温室効果ガスや有害物質を含む排ガスを出不さないクリーンなエネルギーで、環境問題をも解決する魅力ある再生可能エネルギーです。

林業



林業の領域への進出

磐栄グループは、郡山市熱海地区に 約1,300ha(東京ドーム約280個分) の山林を保有しており、機械化林業による地域の雇用創出を目指しております。

● トヨタ・いすゞ、水素技術実装「福島モデル」構築 FCトラックへ参入 参画パートナー：磐栄運送株式会社



SDGsの取り組み

今回の取り組みを通じて特に貢献可能なSDGsの目標



安心安全な無農薬野菜

地球温暖化防止対策の一環として、無農薬水耕栽培による野菜工場をしております。

これによりCO2の削減に加え、温度・湿度・CO2濃度・光量などの環境制御や水耕栽培の技術を用い、「定価格、定品質、定時期、定量」の4定栽培で高品質で安全な野菜を市場へ供給することが可能となります。

啓栄グループの野菜工場の日産能力はリーフレタス80gを2,100株、年間約61tの出荷が可能です。

また、植物工場の運営による地域の雇用創出の場としても期待されております。



最先端の設備を導入することで、効率的な生産が可能

多段の栽培ベッドを使用することで、限られた空間の中で効率的に生産をすることが可能になります。またシステムにより栽培環境を制御することで、常に最適な環境を維持しています。

JGAP認証取得

JGAP（Japan Good Agricultural Practice）は、農林水産省が推進している農業生産工程管理手法です。

啓栄グループでは、2017年にJGAP認証の取得によって、より信頼性の高い生産管理体制を構築し、環境や安全に配慮した農作物の生産に取り組んでいます。



登録番号 070000039

オリーブ農園



ブルーベリーファーム




IWAKI
OLIVE
いわきオリーブ

オリーブ事業の詳細は [こちら](#)

ブルーベリー
ファーム

チャコちゃん農園

[ブルーベリーファームの詳細はこちら](#)

酒造(御湖鶴)



地産地消・地域活性化雇用創造プロジェクト



- ◎ “酪農飼料、生乳輸送をメインとして” 2018年3月から北海道での運送業務を開始
※雪印種苗『ロイヤルファーム』の一部株式を取得し、酪農事業へ参入
- ◎ “大麦栽培を計画中” 2023年5月から『ホップジャパン』とのアライアンス開始

観光遊覧船



2021年4月、いわき・ら・ら・ミュウの観光遊覧船「サンシャインシーガル」が新しく就航を迎える事が出来ました。船内は高級感に溢れる空間の中、小名浜港の様々な景色やカモメとの触れあいとともに、ごゆっくりと船の旅をお楽しみ頂けます。

いわきFCオフィシャルパートナー

磐栄ホールディングスは、『いわきFC』の掲げる『スポーツを通じていわき市を東北一の都市にする』というビジョンに共感し、地元企業として、地域活性化のためにトップパートナーとして、2021年より『いわきFC』の活動を応援しています。



● キッチンカーを導入 移動販売開始



ラッピングカー



弊社は企業理念の一つに「地域社会の発展に貢献する」事を掲げており、いわき市をはじめとする関係団体の皆様と、これまでも連携事業を行ってまいりました。

いわき市との連携事業として、いわき市初となるラッピングトラックを作成いたしました。

「フラッシュいわき」のロゴと共に「いわき市の魅力」を全国へ向けて幅広く発信していきます。



オンライン服薬指導がご利用になれます



キャッシュレス決済使えます



24時間お薬などを受け取れるロッカーを設置

■ごあいさつ■

地域の皆様を支えられて、2018年で50年を迎えることが出来ました。
この記念する年に、磐栄ホールディングス株式会社グループの一員となりました。
これからより一層、地域の皆様から必要とされ愛され続けるために、誠実なサービスを心がける所存でございます。

■会社沿革■

- 昭和43年 株式会社戦川商店を設立
- 昭和52年 泉給油所開所
- 昭和63年 三和給油所開所
- 平成20年 湯本インター給油所開所
- 平成2年 株式会社ウタガワに社名変更
- 平成22年 三和給油所移転開所
- 平成30年 磐栄ホールディングス株式会社グループ企業となる

販売部のご案内



- タンクローリーにて灯油・軽油・重油の配送業務
 - 工場又は他施設の地上タンク・地下タンクへの給油
 - バトロール給油（重機・フォークリフト等の定期的な現場での給油）
- 潤滑油・油圧作動油・工業用ギヤ油・グリース・切削研削油の販売
 - 200Lドラム、20Lペール缶での配送

ガソリンスタンドのご案内



ENEOS いわき泉給油所
福島県いわき市泉町海尻字南坪56-2
TEL0246-56-8204 FAX0246-56-7081



BHC PBブランド 三和給油所
福島県いわき市三和町中三坂字羽生89
TEL0246-85-2036 FAX0246-85-2093



出光昭和シェル石油 湯本インター給油所
福島県いわき市常磐西郷町大仁田5-1
TEL0246-43-6460 FAX0246-44-2239





● プラダンのヤマコー YAMAKOH

試作提案・設計・製造まで 一貫してお受けいたします



備付セーフティBOX

医療・研究

特殊な薬品を使う
研究機関で

クリーンルーム用A式ケース
(スミセラー・積込)

食品

異物混入を嫌う
食品加工工場

工場

静電気などに弱い
半導体製造工場

工作機械部品保管コンテナ
(オーダーメイド緩衝材付)

ヤマコーはプラダン加工を通じて 社会に貢献していく会社です

薬品ビン輸送用薄型コンテナ
(仕切り付)

運輸業

割れやすい物運ぶ
トラックの荷台の中で

工場用通い箱

玉ねぎ運搬スケール (スミセラー)

工場用通箱 (薄型)

建設・不動産

新しいビルの建築現場で

アルミ架台輸送用ケース (長尺)

特注部品輸送用
コンテナ (長尺)

ガラス専用通い箱

農業・園芸

農作物の出荷現場で

ビジネスユース

沢山のタブレットが貸し
出されるセミナー会場

重ねるみケース

イベント・催し物

着ぐるみやくじを使う
イベント会場

野菜用メッシュカーゴ養生

タブレット運搬用
セーフティボックス (30台用)

食育イベント用グッズ

SDGsの推進

- ・ 多様な人材活用推進
- ・ 社会的課題の解決
- ・ 地球環境の持続性
- ・ 地域とのつながり



ISO 14001の推進

- ・ 環境方針の制定
- ・ 環境影響評価の実施
- ・ 環境教育の実施
- ・ 環境報告書の作成





株式会社メディブリッジ

MAKE
MANY PEOPLE
HAPPY

多くの人を幸せにしたい

メディブリッジとは

これまでお子様に恵まれなかったご夫婦に、新たな不妊治療の選択をご紹介する。

日本最大の卵子提供・代理出産のエージェンシーです。
世界最大級の登録者数を誇る、卵子ドナーバンクも運営しております。

私たちは創業以来13年、
お子さんを授かりたいと願うご夫妻と想いを一つにし、歩んで参りました。

株式会社メディブリッジ（以下、メディブリッジ）は日本東京オフィスを中心に、アジア各国やハワイ、マレーシア・台湾の医療施設との提携により、最先端の医療をさめ細やかなサポートでご提供しております。
弊社は業界最大規模のスタッフ数を誇り、充実したサポート体制により、これまで多くのご夫妻がお子様を授かるためのお手伝いをしております。日本・ハワイ・マレーシア・台湾のそれぞれの場所へ、治療に入る前のご相談の段階から治療が終わるまで、日本オフィスを中心に、各国のスタッフが一元となってご夫妻をサポートさせていただきます。高いレベルの医療サービスの提供（卵子提供・代理出産）、そして不安の多い海外での治療を安心して受け頂くことが、ひとりひとりの方にとって、とても重要だと認識しているからです。



卵子提供



代理出産



卵子ドナー

磐栄ホールディングスは



常に顧客満足度の向上を追求
します



社員の幸せを実現します



地域社会の発展に貢献します

ご清聴ありがとうございました。



Banei Holdings Company

磐栄ホールディングス株式会社

本社
〒971-8183
福島県いわき市泉町下川字大剣1番地97
TEL0246-96-6311 (代) FAX0246-96-6316

パネリスト／モデレーターの御紹介

パネルディスカッション

基調講演の振り返り

パネルディスカッション

磐栄ホールディングスのM&A

パネルディスカッション


M&A／初期検討段階

パネルディスカッション



M&A／トップ面談

パネルディスカッション



M&A／デューデリジェンス

パネルディスカッション

M&A／統合後（PMI）

パネルディスカッション



クロージング

パネルディスカッション

御紹介（1）



NewsPicks Studios

『シン・事業承継～繋ぐ者たちの未来～』(第3回)

<番組MC>

加藤浩次様

<有識者ゲスト>

星野佳路様

(星野リゾート代表取締役社長)

<ゲスト>

磐栄ホールディングス株式会社

代表取締役 村田裕之

長岡工業株式会社

代表取締役 長岡伸剛

配信開始：2024年1月21日(日) NewsPicks <https://newspicks.com/movie-series/138/>
2024年1月22日(月) 以降YouTube NewsPicks公式チャンネルで公開予定

御紹介（2）



BSフジ

『社長・城島茂と学ぶ事業承継～その企業の熱意と決意～』(第11回)

<番組ナビゲーター>

城島茂様（株式会社 TOKIO 社長）
生野陽子様（フジテレビアナウンサー）

<ゲスト>

磐栄ホールディングス株式会社
代表取締役 村田裕之
長岡工業株式会社
代表取締役 長岡伸剛

TVerにて無料見逃し配信いたします。

TVer <https://tver.jp/series/srcwko17gh>

FOD <https://fod.fujitv.co.jp/title/3110/>

※無料見逃し配信は、2024年1月21日17時55分～2月21日17時54分まで