

Mid KYUSHU共創サポーターズ 中堅企業等経営セミナー
～M&Aを活用した成長戦略～
国内におけるM&A動向と中堅企業等の成長戦略

2026年5月28日

 **DBJ** 株式会社日本政策投資銀行
企業戦略部

目次

Section :

1. 日本政策投資銀行のご紹介..... P. 2
2. 日本国内における非上場企業によるM&A市場の状況..... P. 10
3. 企業成長手段としてのM&Aの意義と魅力..... P. 16
4. 取得企業等側から見たM&Aプロセスの基本事項..... P. 21
5. 地域企業によるM&Aによる成長戦略の推進事例..... P. 25

Appendix

- 日本政策投資銀行グループのM&Aアドバイザリー業務のご紹介..... P. 36

留意事項

本資料記載の事項の分析・見解等に関する事項は講演者によるものであり、日本政策投資銀行としての公式な分析・見解ではないことにご留意ください。

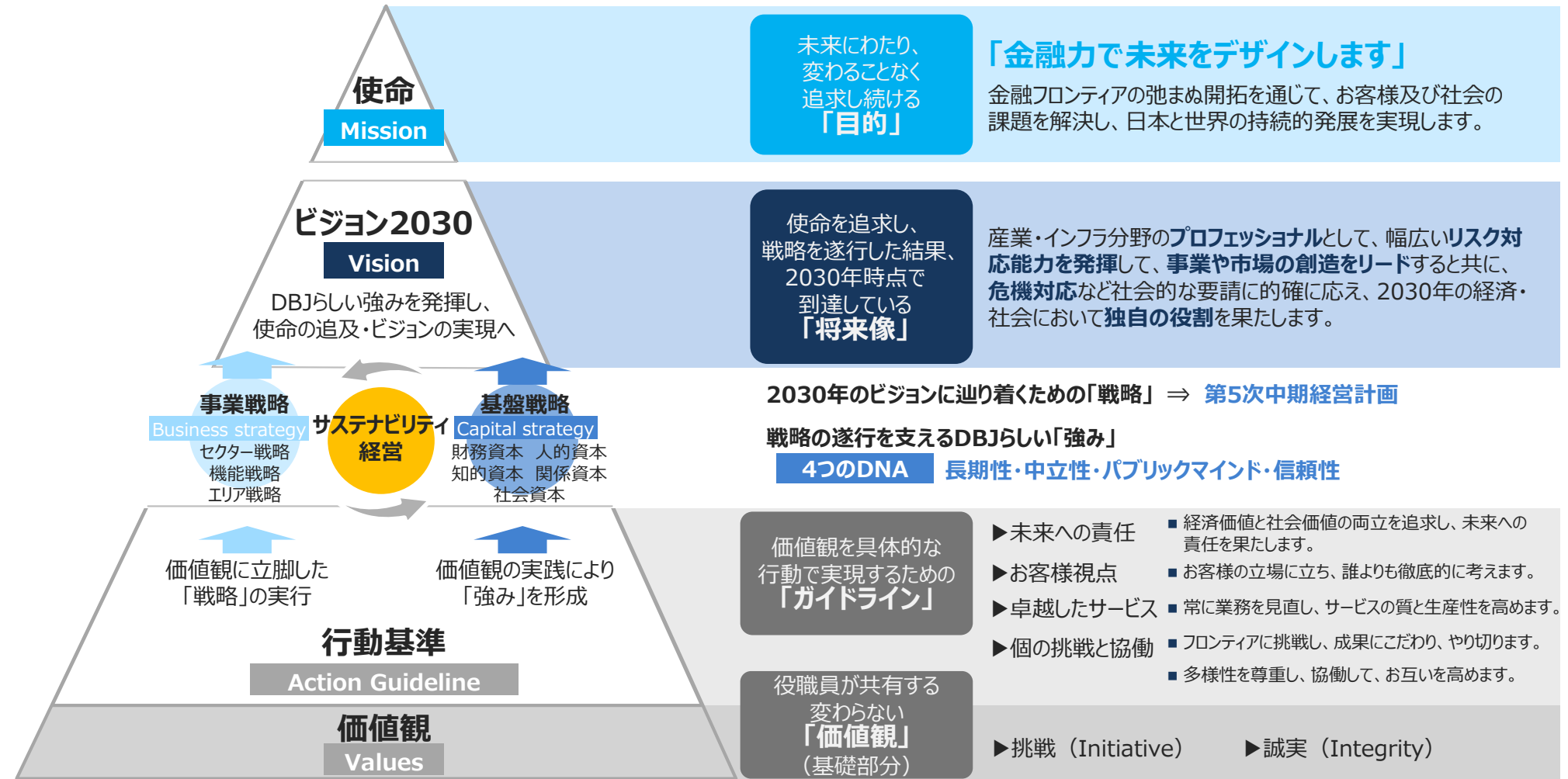
Section1

日本政策投資銀行のご紹介

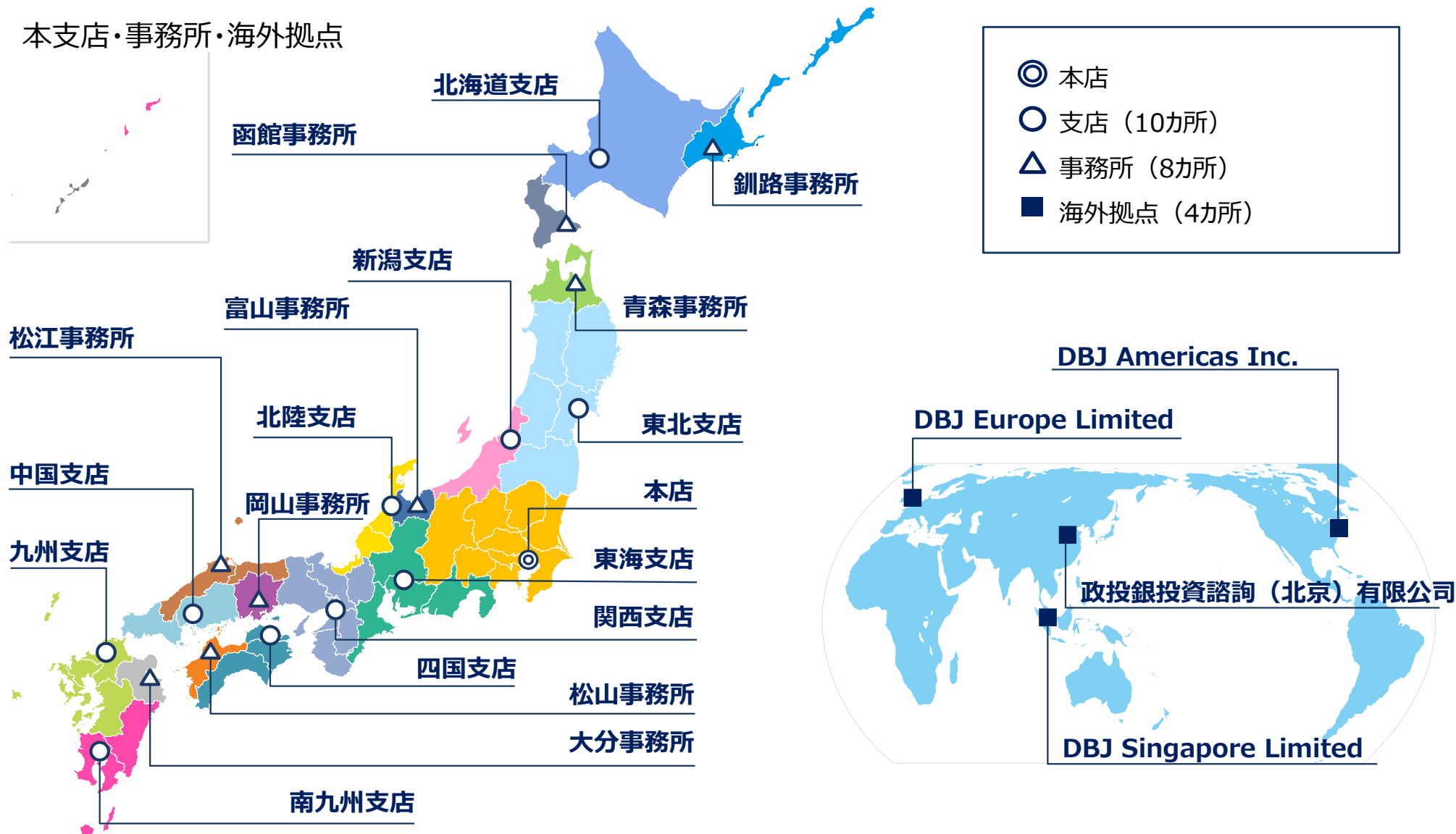
設立	2008年（平成20年）10月1日（旧日本開発銀行 1951年（昭和26年）設立） （旧北海道東北開発公庫 1956年（昭和31年）設立） （旧日本政策投資銀行 1999年（平成11年）設立）
代表取締役社長	地下 誠二
職員数	1,280名（2025年3月31日時点）
資本金	1兆4億24百万円（全額政府出資）
本店所在地	〒100-8178 東京都千代田区大手町一丁目9番6号
URL	https://www.dbj.jp
支店・事務所等	支店10ヵ所、事務所8ヵ所、海外現地法人4ヵ所
総資産額	21兆3,727億円
貸出金残高	14兆6,673億円
総自己資本比率	18.42%（バーゼルⅢベース、国際統一基準、速報値）
発行体格付	A1 (Moody's)、A(S&P)、AA+ (R&I)、AAA (JCR)

DBJグループの企業理念体系

- 今日までのあゆみに加え、今後想定される様々な環境変化や社会課題を踏まえて設定された使命（存在意義）と役職員が共有する価値観（変わらないもの）、そして2030年時点において目指すべき姿である「ビジョン2030」から構成される。
- 企業理念に基づく**当行グループの強み**として、4つのDNA（**長期性、中立性、パブリックマインド、信頼性**）を位置付ける。



会社情報



DBJグループの金融サービス

融資部門	投資部門	コンサルティング／ アドバイザー	アセットマネジメント
<p>中長期融資やプロジェクトファイナンスなどの仕組み金融及び劣後融資の提供</p> <hr/> <ul style="list-style-type: none">■ 中長期融資■ ストラクチャードファイナンス■ アセットファイナンス（不動産）■ シンジケート・ローン■ ABL（資産担保融資）■ 事業再生ファイナンス（DIPファイナンス等）■ 危機対応業務	<p>メゾンファイナンスやエクイティなどのリスクマネーの供給</p> <hr/> <ul style="list-style-type: none">■ メゾンファイナンス（劣後ローン・優先株等）■ LBO／MBO■ エクイティ投資（企業、不動産、インフラ等）■ ファンド投資（LP投資等）■ 特定投資業務	<p>仕組み金融のアレンジャー、M&Aのアドバイザー、産業調査機能や環境・技術評価等のノウハウ提供</p> <hr/> <ul style="list-style-type: none">■ M&Aアドバイザーサービス■ 女性起業サポート■ イノベーション創造サポート■ 新規事業開発サポート■ 公有資産マネジメント	<p>多様なオルタナティブ投資における運用機会を提供</p> <hr/> <ul style="list-style-type: none">■ 不動産アセットマネジメント事業■ グローバルファンド投資事業（PEファンド、インフラファンド等）

← 投融資一体型の金融サービス →

DBJグループの中期経営計画 [2026-2030] : 外部環境と中計2030方針

DBJグループ中期経営計画 [2026-2030] (略称: 中計2030) では、直面する様々な社会課題の解決に向けて、グループ一体となって価値共創パートナーを目指し、マテリアリティに取り組む

直面する社会課題

世界は不確実性と構造変化が同時進行する局面にあり、**変化を見通す力と適応力**が、従前以上に求められている



地政学・サプライチェーンリスクの高まり

グローバルなリスクが高まる中、従前以上に将来を見通す洞察力が重要に



構造転換に伴う産業・業界再編の加速

M&A、DX等構造転換に伴う業界再編・横断的取組へのニーズの高まり



地域における課題の拡大

東京一極集中が加速する中、地域産業を軸とした経済活性化が急務



金融市場におけるパラダイムシフト

金利ある世界への移行、東証改革等による非上場化・買収活性化進行



生成AI等技術の飛躍的な進歩

生成AI普及が進む中、国内でも社会実装への動きが大きく加速



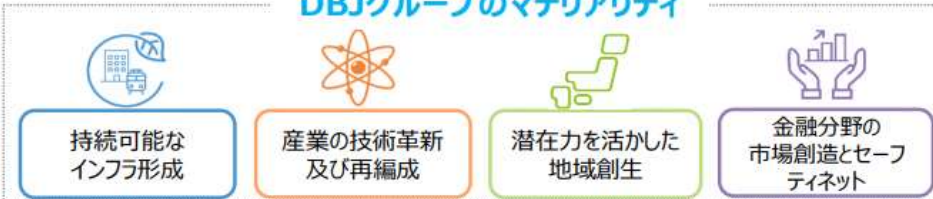
サステナビリティの変容

脱炭素・GXに加え、レジリエンス、経済・エネルギー安全保障の重要性拡大

中計2030方針

グループ一体となって**価値共創パートナー**を目指し、**マテリアリティ**に取り組むことで、直面する社会課題の解決を図る

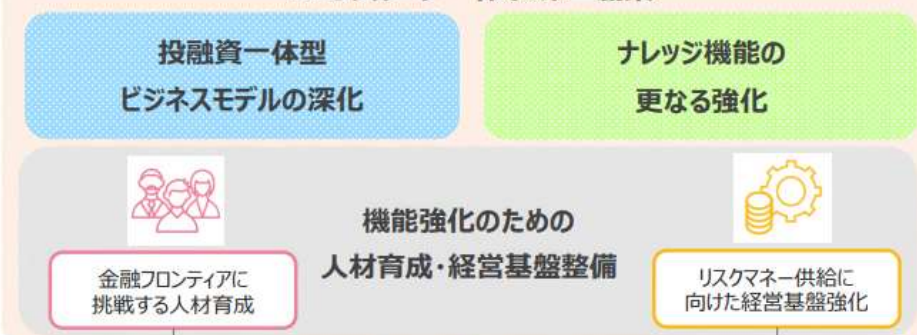
DBJグループのマテリアリティ



中計2030「価値共創パートナーを目指して」

～ 金融力をベースに、社会・産業・地域の更なる成長・未来に貢献 ～

DBJグループ一体での第二創業



DBJグループのマテリアリティ

DBJグループ

DBJアセットマネジメント、DBJ証券、DBJキャピタル、DBJコーポレートアドバイザー、日本経済研究所、価値総合研究所、DBJデジタルソリューションズ、DBJリアルエステート、DBJビジネスサポート、DBJ Americas、DBJ Europe、DBJ Singapore、政投銀投資諮詢 (北京)

DBJグループの中期経営計画 [2026-2030] : 価値共創パートナー

中計2030において、DBJグループは価値共創パートナーを目指す

価値共創パートナーとは

- DBJグループにとっての**価値共創**とは、DBJグループがお客様を始めとする**全てのステークホルダー**とともに、**長期的な視点**を持って、社会課題や顧客経営課題・各種プロジェクト推進等に対して**共に主体的に取り組んで共に経済・社会価値を創り出す**ことで、社会・産業・地域の成長・未来に貢献していくこと
- 中計2030では、様々なステークホルダーを「つなぐ」機能をさらに発揮し、お客様や市場からのニーズに応え日々の業務を着実に実行するとともに、「**第二創業**」という強い気概をもって、**顔の見えるグループ一体経営**を深化させつつ**価値共創パートナー**となることを目指し、**マテリアリティ**への取り組みに注力する

中計2030方針

DBJグループのマテリアリティ

中計2030「価値共創パートナーを目指して」

～ 金融力をベースに、社会・産業・地域の更なる成長・未来に貢献 ～

DBJグループ一体での**第二創業**

投融資一体型ビジネスモデルの深化

- 事業再編・中堅企業成長サポート等、**顧客起点**案件拡大を通じた投資強化
- アセットバリュー拡大等**投資ポートフォリオ経営**によるリスクテイク力・収益力向上
- 自己投資と両輪をなす**アセットマネジメント事業**等の更なる成長
- M&Aグループ会社新設等**アドバイザー業務**を強化

ナレッジ機能の更なる強化

- **グループ一体**で産業や地域のナレッジ知見を蓄積・深化
- 中長期のあるべき姿を見据えた、社会や地域の課題解決のための**積極的な情報発信**
- サステナ経営を始めとするお客様の成長等に資する**エンゲージメント**を拡大

機能強化のための
人材育成・
経営基盤整備

- **投資ポートフォリオ経営**に基づくアセットバリュー等管理高度化
- **AI活用**等による生産性向上・業務高度化
- 総合力と専門力を高度に両立するための**人材育成**
- **海外ネットワーク**(収益基盤、セクター知見、つなぐ機能等)

Section2

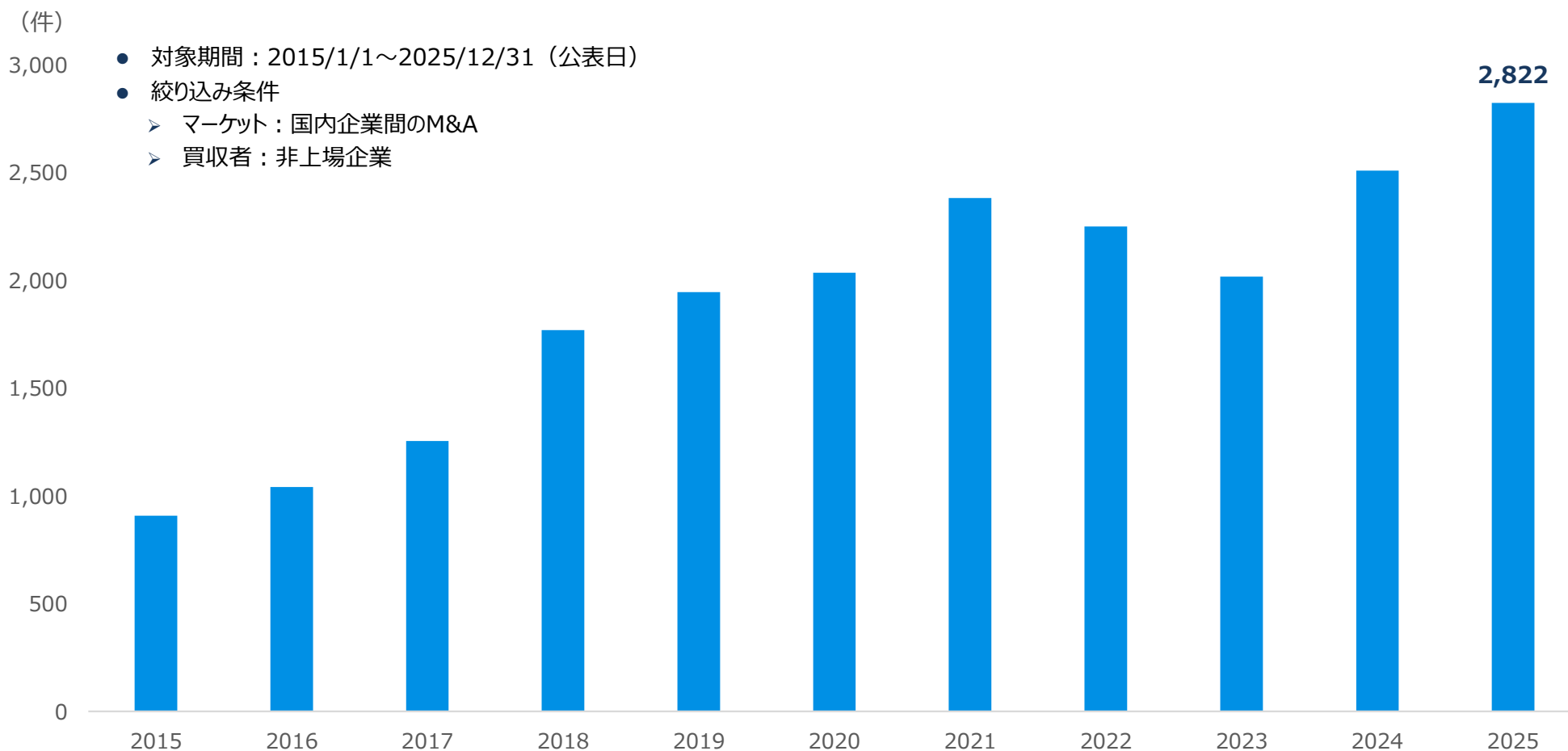
日本国内における非上場企業によるM&A市場の状況

非上場企業による国内M&A件数の推移

非上場企業による国内M&A件数は増加傾向にあり、全体的な水準は10年前の2倍以上まで増加。2025年の同件数は過去最高を更新。

事業承継ニーズの高まりや、M&Aを活用した事業拡大を図る動きが活性化していることが背景にあるものと考えられる。

2015年以降の非上場企業による国内M&A件数の推移

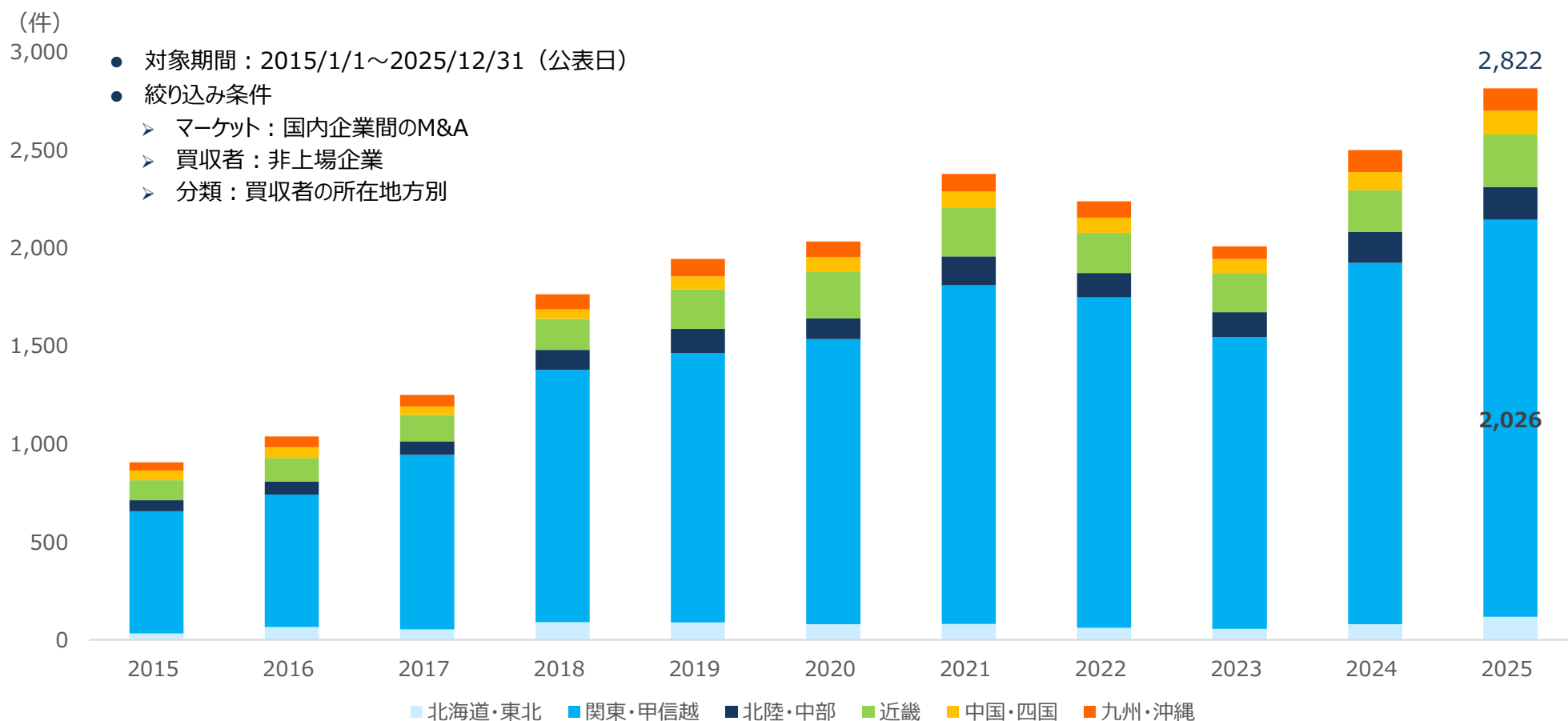


非上場企業による国内M&A件数の推移 地方別内訳①

買収者の所在地別では、関東・甲信越地方が件数の半数以上を占め、他地域と比べて突出している。同地方の取引の約9割は、東京に所在する買収者によるものである。

東京都に次いで、大阪府および愛知県の買収者による取引が多く、大都市圏への取引件数の集中がうかがえる。

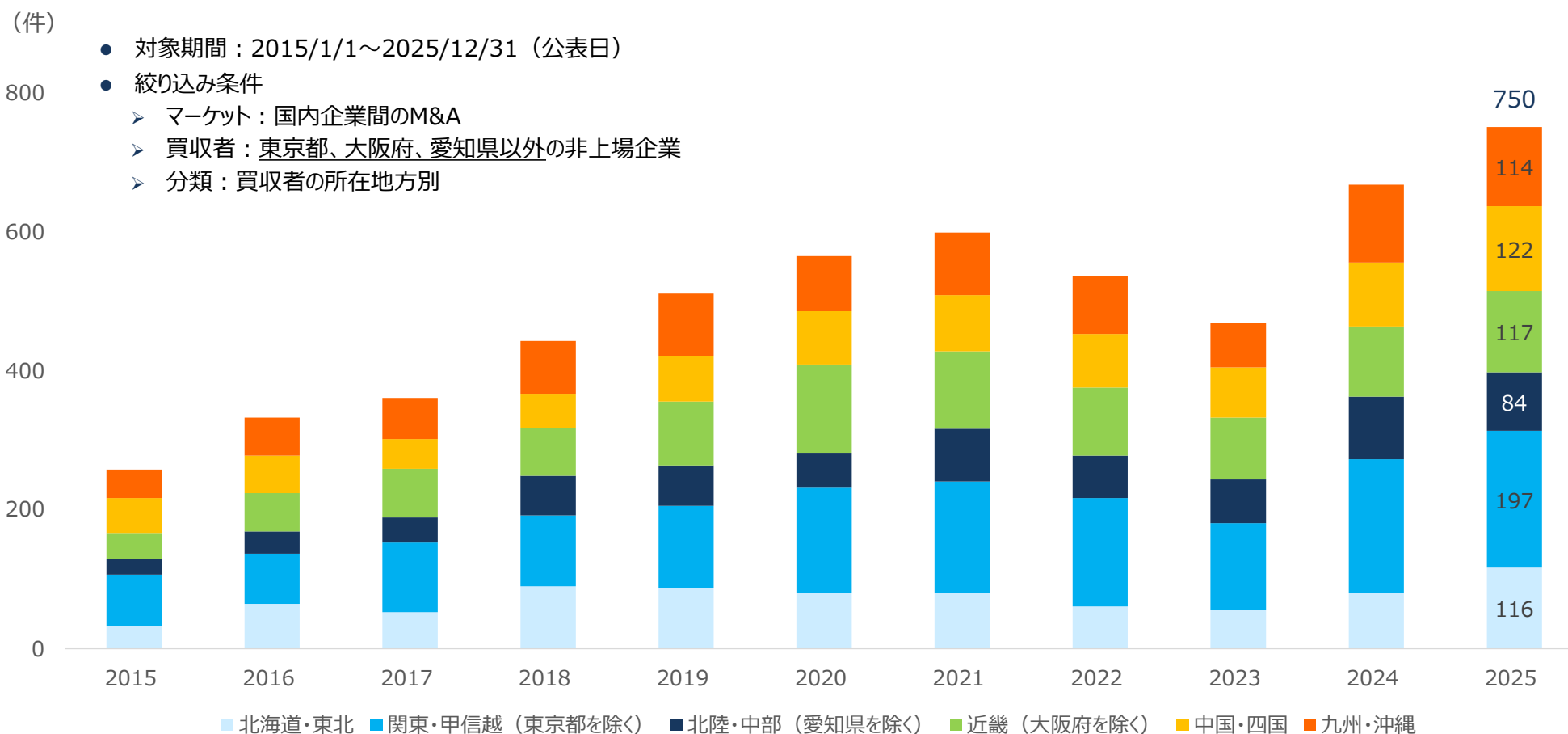
2015年以降の非上場企業による国内M&A件数推移 買収者の地方別内訳



非上場企業による国内M&A件数の推移 地方別内訳②

東京都、大阪府および愛知県を取得者とする取引を除く地方別の推移においても、各地域で取引件数が増加している。都市部に限らず、地方各地においてもM&Aの活用が広がっている。

2015年以降の非上場企業による国内M&A件数推移 買収者の地方別の分析（東京都、大阪府、愛知県を除く）



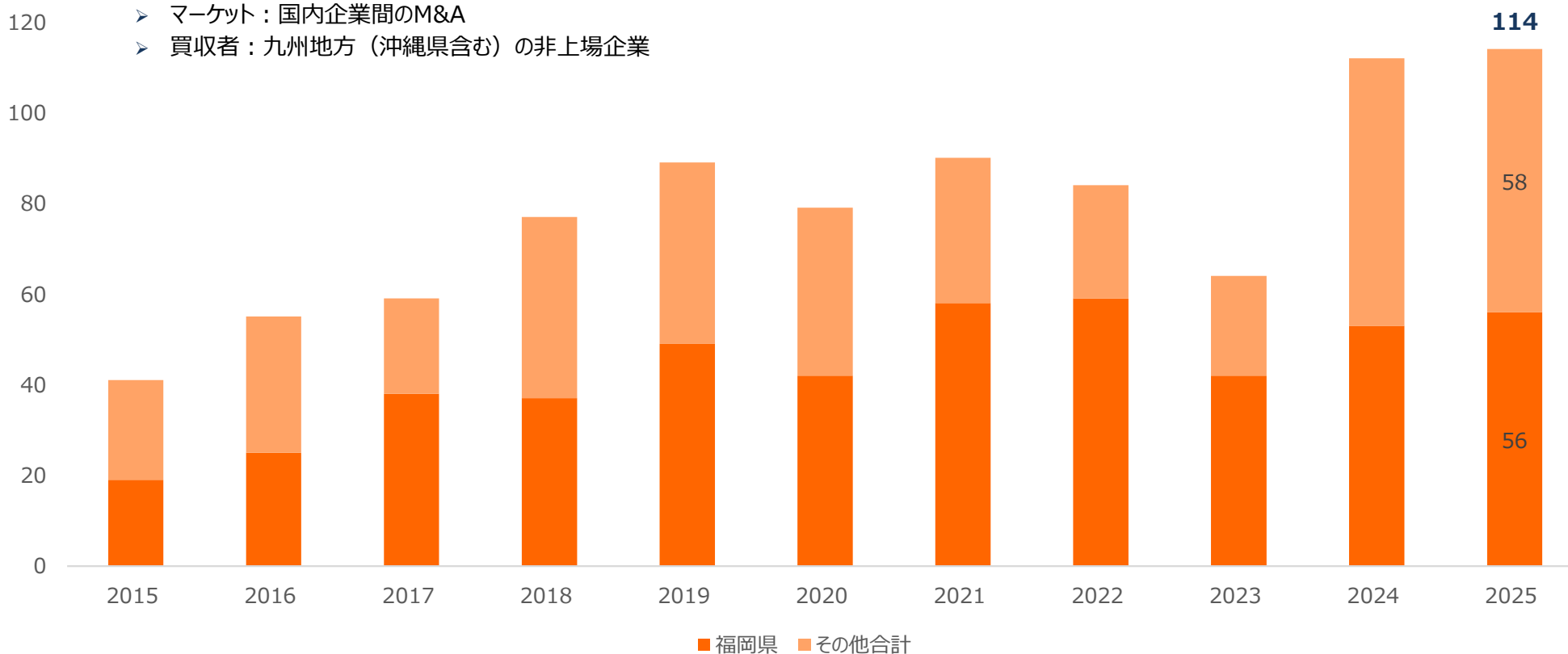
九州地方の非上場企業による国内M&A件数の推移

九州地方の非上場企業によるM&A取引件数は増加傾向にある。

福岡県の取得者とする案件が約半数を占めるが、その他の県においても取引件数は増加しており、九州地方全体でのM&Aの広がりがうかがえる。

2015年以降の九州地方（沖縄県含む）の非上場企業による国内M&A件数推移

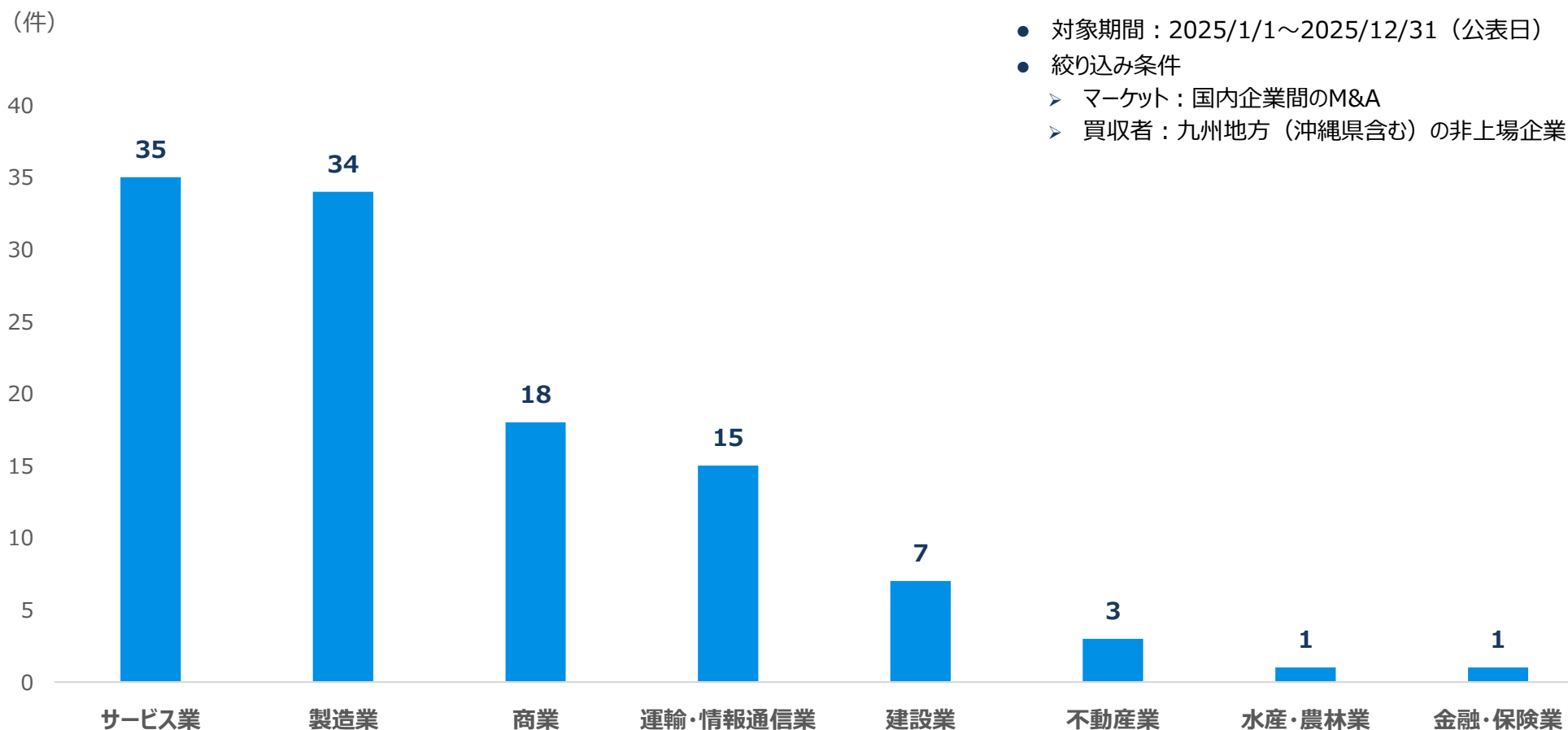
- (件)
- 対象期間：2015/1/1～2025/12/31（公表日）
 - 絞り込み条件
 - マーケット：国内企業間のM&A
 - 買収者：九州地方（沖縄県含む）の非上場企業



九州地方の非上場企業による国内M&A 対象業種の分析

2025年の九州地方の買収者によるM&Aの候補企業の業種を見ると、サービス業や製造業が中心となっている。また、対象業種は一定程度分散しており、幅広い分野でM&Aが活用されていることがわかる。

2025年の九州地方（沖縄県含む）の非上場企業による国内M&A 対象業種の分析



Section3

企業成長手段としてのM&Aの意義と魅力

地域中堅企業等のM&Aに関するDBJの取り組み状況

近年の成約案件例

RP東プラ（大阪府吹田市）による旭化成パックスの容器事業の買収

- ✓ 取得企業 RP東プラ（樹脂成型事業等）
- ✓ 対象企業/事業 旭化成パックスの容器事業（樹脂成型事業等）
- ✓ M&Aの内容 2023年に事業譲渡により対象事業を取得
DBJは旭化成のFAとしてサポート

ナカシマHD（岡山市）による帝人ナカシマメディカルの完全子会社化

- ✓ 取得企業 ナカシマHD（プロペラの製造販売等）
- ✓ 対象企業/事業 帝人ナカシマメディカル（医療機器事業等）
- ✓ M&Aの内容 2025年に株式譲渡等により対象会社を完全子会社化
DBJはナカシマHDのFAとしてサポート

富士倉庫（岡山市）による岡山臨港の買収

- ✓ 取得企業 富士倉庫（倉庫事業等）
- ✓ 対象企業/事業 岡山臨港（倉庫事業等）
- ✓ M&Aの内容 2025年に株式譲渡により対象会社を子会社化
DBJはクラレ（譲渡者）のFAとしてサポート

リンコーコーポレーション（新潟市）によるNX日本海倉庫の買収

- ✓ 取得企業 リンコーコーポレーション（運送・倉庫事業等）
- ✓ 対象企業/事業 NX日本海倉庫（倉庫事業等）
- ✓ M&Aの内容 2026年に株式譲渡により対象会社を子会社化
DBJはリンコーのFAとして本件をサポート

西島製作所（大阪府高槻市）による新日本造機の買収

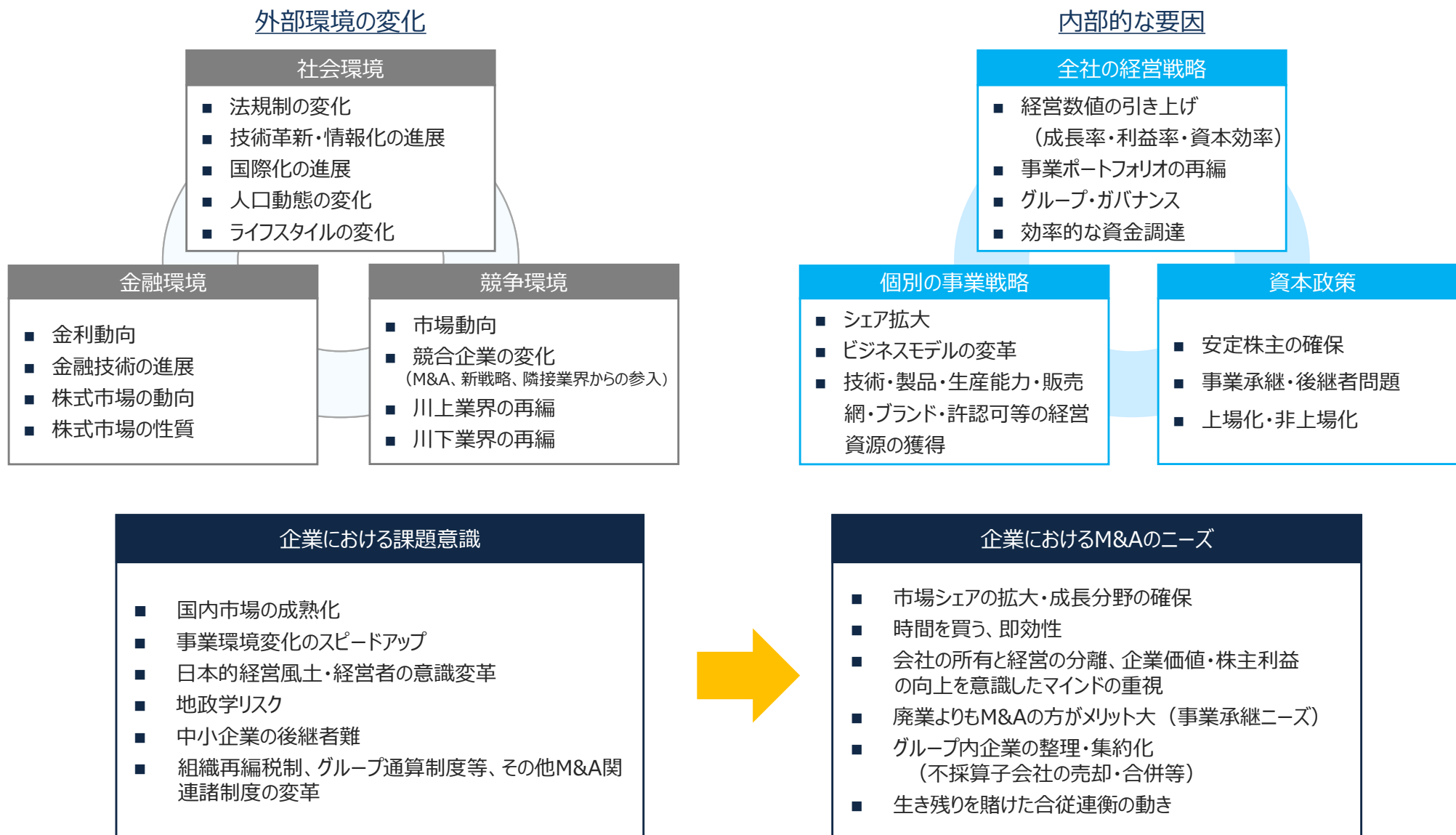
- ✓ 取得企業 西島製作所（ポンプ等の製造販売事業）
- ✓ 対象企業/事業 新日本造機（蒸気タービン等の製造販売事業）
- ✓ M&Aの内容 2026年に株式譲渡により対象会社を子会社化
DBJは住友重機械工業（譲渡者）のFAとしてサポート

DBJ企業戦略部の取り組みの背景等

■ 取り組みの背景等

- ✓ DBJでは、地域（地域特性に応じた産業振興、海外展開、インバウンド対応、事業承継）を3つの重点領域の一つとして社会の持続的発展に注力しており、マテリアリティ（経営上の重要課題）においても潜在力を生かした地域創生を設定
- ✓ DBJ企業戦略部では、当該方針を受けて、地域企業のM&Aに積極的に取り組み、海外進出を中心にFAサービスを提供
（九州におけるM&A事例）
キューデン・インターナショナルによるAI Dur 1 IWPP の持ち分取得
西部ガスによるPetroVietnam Low Pressure Gas Distribution JSC の株式取得
- ✓ 従来より国内投資・雇用の担い手であり地域経済の牽引役である中堅企業へのM&A支援をしていたが、政府による2024年を中堅企業元年とする諸施策を受け、事業承継に加え大企業の事業ポートフォリオ見直しの重要な受け皿としての中堅企業に再度注目し、取り組みを強化

企業経営における課題



成長戦略におけるM&Aのメリットと留意点

成長戦略におけるM&Aのメリットと留意点

M&Aの狙い

「非連続的な成長の実現」

- 外部の経営資源を取り込むことにより自社の単独での成長を上回る成長を実現
- 既存事業の伸長、周辺分野・新規分野への進出の両面で活用を検討

メリット（自社による成長との比較）

- ✓ 既存事業・周辺事業・新規事業に関する外部の経営資源の取り込みにより飛躍的な成長を実現
 - 技術・特許・ノウハウ
 - 顧客基盤（個別の取引先、業界知識、地域）
 - 製品・ブランド・研究開発力
 - 生産・販売・物流・メンテナンス拠点
 - 人材・組織運営能力（特に海外拠点）
- ✓ 成長に係る時間の短縮
- ✓ 規模の経済性・範囲の経済性による事業の効率化・収益性向上・安定供給体制の構築
- ✓ 飛躍的な事業規模拡大による収益性向上・ビジネスモデルの変革

留意点（自社による成長との比較）

- ✓ 投資額（取得価額）が高額となる可能性
- ✓ M&A検討時の情報が限定されるため「対象会社の事業内容に対する理解の不足」「簿外債務等のリスク」が存在
- ✓ グループ運営の浸透・組織文化の融合に労力を要し、対象企業の良さが減退するリスク
- ✓ 事業計画が未達及び期待される事業シナジーが実現できないリスクとそれらによる減損リスク

（参考）事業承継におけるM&A

M&Aの狙い

「円滑な事業承継と外部資源の活用による事業の発展」

- 外部資源の活用による事業の強化・発展を期待
- 後継者の確保や資金手当てを必要とせず事業を委ねることが可能

メリット（後継者への承継との比較）

- ✓ 製品・顧客基盤・人材・資金・技術・ブランド等の外部の経営資源の取り込みにより事業の強化・発展を図ることが可能
- ✓ 後継者の有無・後継者による株式の取得資金の手当て等が不要
- ✓ 創業者利益（株式等の譲渡対価）の確保
- ✓ 親族を含む経営者としての債務保証の解消

留意点（後継者への承継との比較）

- ✓ 創業家にロイヤリティを有する社員への対応
- ✓ 独立企業から子会社になるため、自主性が低下（一方で子会社化によるメリットも存在）
- ✓ 株主等の交替により組織運営の方針が変わることによって対象企業の組織文化・強みが変わる可能性

中堅企業において想定される成長戦略におけるM&Aのメリット等

成長戦略におけるM&Aのメリットと留意点

M&Aの狙い

「非連続的な成長の実現」

- 外部の経営資源を取り込むことにより自社の単独での成長を上回る成長を実現
- 既存事業の伸長、周辺分野・新規分野への進出の両面で活用を検討

メリット（自社による成長との比較）

- ✓ 既存事業・周辺事業・新規事業に関する外部の経営資源の取り込みにより飛躍的な成長を実現
 - 技術・特許・ノウハウ
 - 顧客基盤（個別の取引先、業界知識、地域）
 - 製品・ブランド・研究開発力
 - 生産・販売・物流・メンテナンス拠点
 - 人材・組織運営能力（特に海外拠点）
- ✓ 成長に係る時間の短縮
- ✓ 規模の経済性・範囲の経済性による事業の効率化・収益性向上・安定供給体制の構築
- ✓ ビジネスモデルの変革

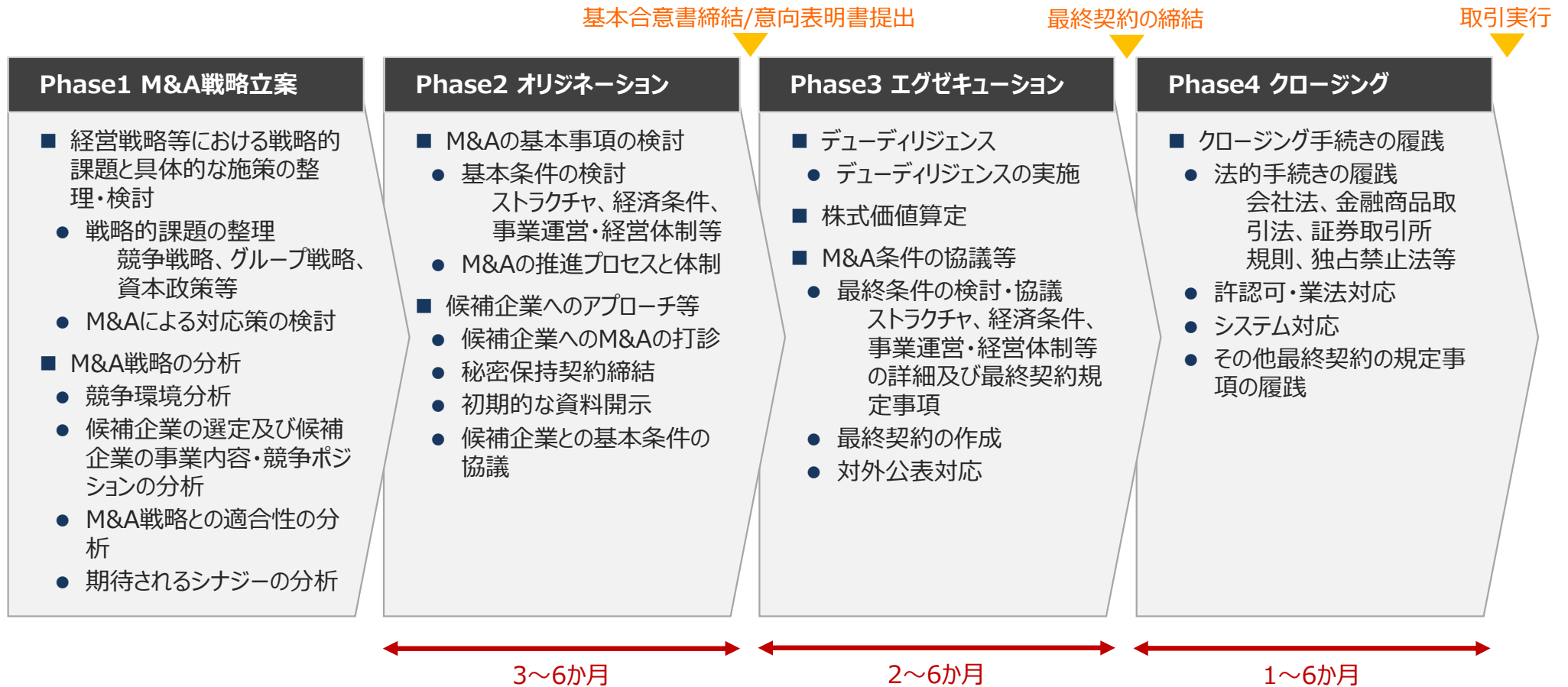
- ① 既存事業に関する経営資源の獲得は、取得者の企業規模に係わらない全般的なM&Aのメリット
特に不足している経営資源の補完を企図したM&Aは、PMIのためのDDのポイントも明瞭で事業シナジーの実現を図りやすい
- ② 主力事業において競争力を有する中堅企業が多いが、技術・顧客・地域等の事業の幅が限られ周辺事業・新規事業の開発等が課題となることから、M&Aは有力な選択肢
- ③ 成長を志向する中堅企業におけるM&Aの最大のメリットは「時間を買うこと」
- ④ 効率的な体制を構築している中堅企業において、他拠点化による安定供給等のメリットがありBCPへの対応も可能
- ⑤ 中堅企業は主力事業に一つの型を有する機会が多いが、BtoB型⇔BtoC型、受託型⇔自社開発型、流通業における自社商品・PB開発等のビジネスモデルの変革を図る場合、M&Aによる事業ノウハウの取り込みや規模拡大等が効果的

Section4

取得企業等側から見たM&Aプロセスの基本事項

取得企業等からみたM&Aプロセス

取得企業等の主導するM&Aプロセス（※）は、「M&A戦略の立案」、「オリジネーション(案件創出)」、「エグゼキューション(案件執行)」、「クロージング(取引実行)」の4段階に分けられる。

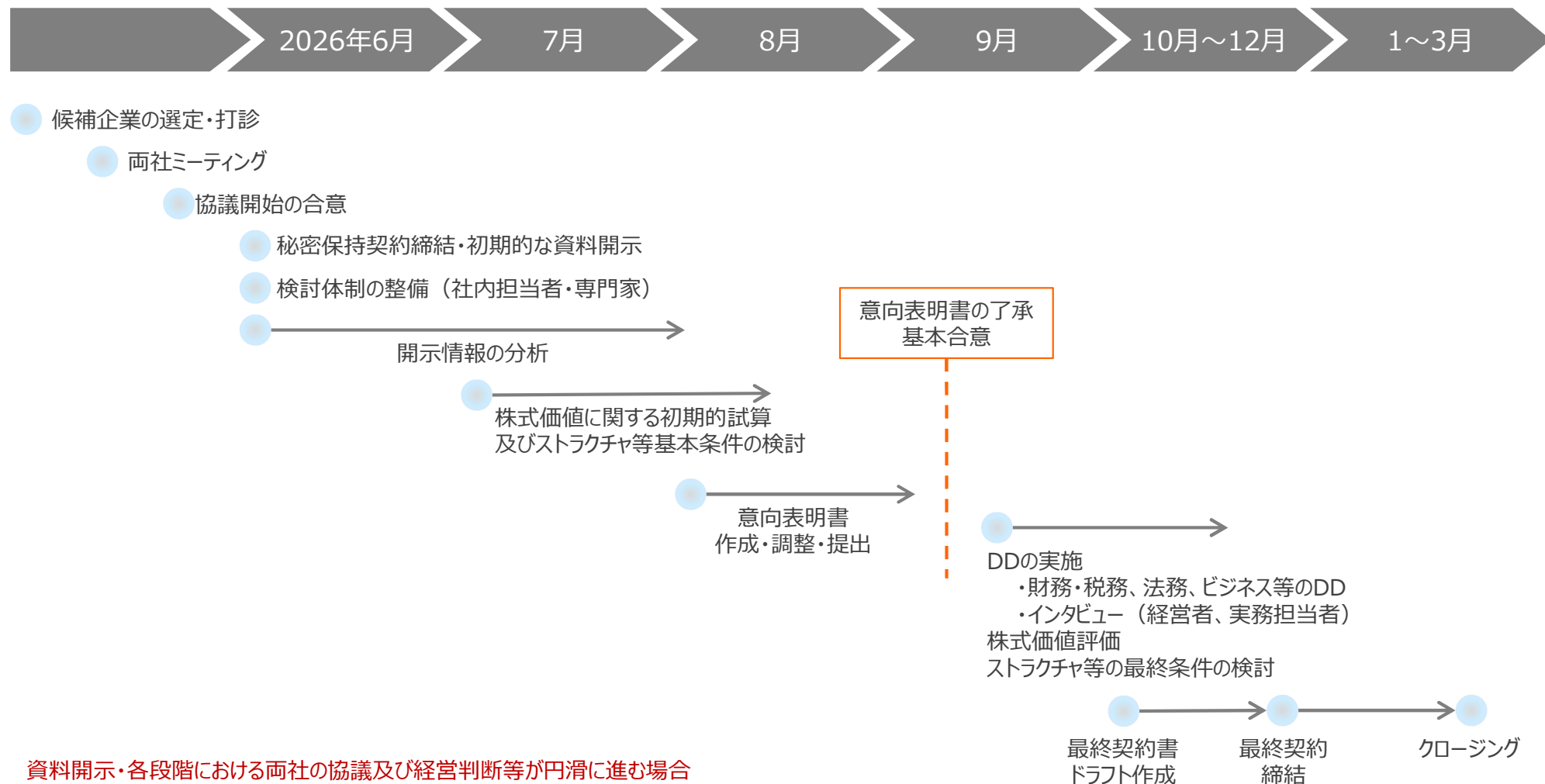


※ 譲渡企業が主導するオークション方式等のM&Aプロセスも存在

取得企業等からみたM&Aのスケジュール例（秘密保持契約の締結以降）

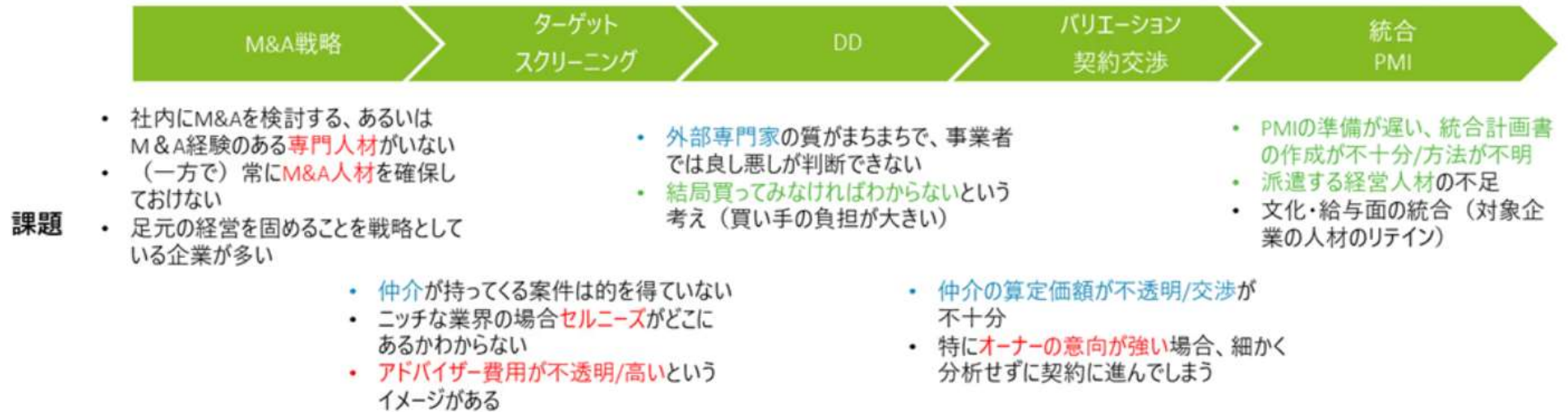
M&A経験のある取得企業等が円滑に検討を進める場合、候補企業の選定後には3-4か月程度で意向表明書または基本合意書の形式で基本条件に合意

その後2か月のDDと1か月の契約交渉を経て最終契約を締結



中堅企業等のM&Aプロセスにおける留意点

近畿経産局の中堅企業実態調査における中堅企業等のM&Aプロセスの課題



その他に想定される中堅企業等のM&Aプロセスの課題

- ✓ M&Aの戦略的な位置づけの整理
成長戦略におけるM&Aの位置づけが整理できておらず、持ち込み案件の検討に終始し、戦略的に取り組めていない
- ✓ 買収ニーズの情報発信不足
- ✓ 判断軸及び投資目線の形成
検討件数の不足から対象会社・事業の選定や条件交渉等における判断軸及び投資目線が十分に形成できていない
- ✓ 大企業等の子会社等譲渡案件への対応
事業承継・M&A仲介者案件と大企業等の子会社等譲渡・FA案件では異なる点が多いが、その差異に気づかずに取り組んでしまう (代表的な相違点)
 - 株式価値の評価方法
 - 契約条件
 - 進め方 (スケジュール、DDの方法、独占禁止法対応等)

Section5

地域企業によるM&Aによる成長戦略の推進事例

Section5-1

ハウコクホールディングスによるM&A戦略の事例

ホウコクHDの基本事項

会社概要

企業名	ホウコクホールディングス株式会社
代表者	代表取締役 金谷 俊宗
所在地	広島県東広島市西条町御園宇6400-4
設立年月	2009年10月（中核企業の豊国工業は1957年10月）
売上高	300億円超（2025年9月期、グループ合計）
従業員数	592名（2025年6月時点、グループ合計）
上場区分	非上場企業

主要事業

- ✓ 治水・利水の事業を通じて社会に貢献することを目的として、1957年に創業。ダム・河川の水門及び防潮ゲート等のインフラ設備から幅広く展開



ダムゲート



河川ゲート



水門等の開閉器



農業用乾燥機



大型コンベア



立体駐車場

M&Aの内容

【水門事業の強化】

- 2005 田原製作所から水門事業等を譲り受け
- 2006 JFEエンジニアリングから水門事業等を譲り受け
- 2008 川崎重工業から水門事業を譲り受け

【グループ体制の整備】

- 2009 株式移転でホウコクHD設立
- 2010 豊国工業から会社分割で三事業を分社化

【M&Aによる事業領域の拡大】

- 2012 ゆたかフーズ（食品業）をグループ会社化
- 2015 安芸調査設計（設計業）をグループ会社化
双葉三共（産業廃棄物処理業）を株式譲渡
- 2016 昭和起重機製作所（クレーン事業等）をグループ会社化
- 2018 藤井建設（建設業）をグループ会社化
- 2019 ゆたかフーズを株式譲渡
富士産業（避難用滑り台事業等）をグループ会社化
- 2024 ショウワパーク（立体駐車場事業等）をグループ会社化

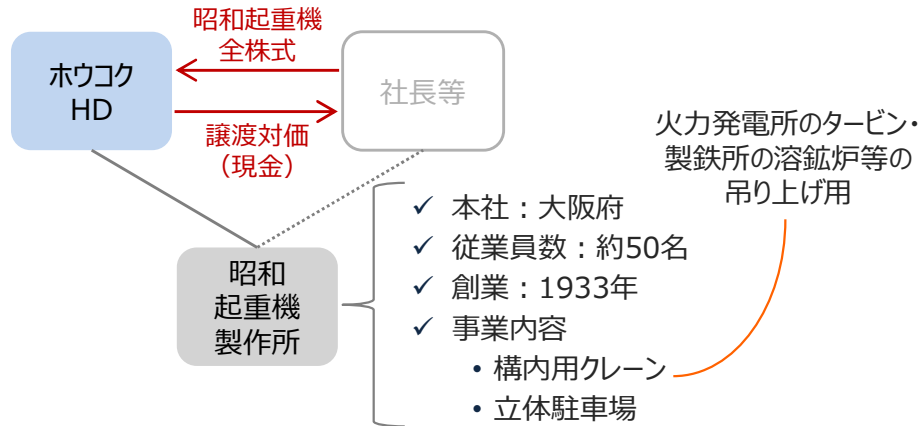
2005年のM&Aを端緒として以降9件のM&Aを実施

2008年9月期 売上高115億円

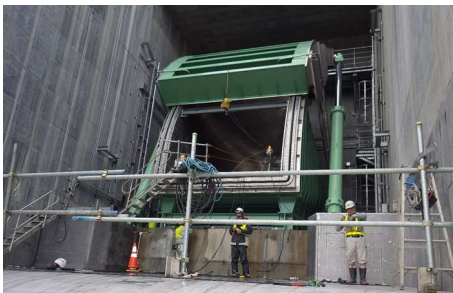
⇒2025年9月期 グループ合計売上高300億円超

DBJの取り組み事例：ホウコクHDによる昭和起重機のグループ化

M&Aの概要



ホウコクHDの製品例



昭和起重機の製品例



M&Aの内容

M&Aの戦略的意義

- 昭和起重機
 - ✓ 事業内容への理解の深い相手方への事業承継
- ホウコクHD
 - ✓ 主業であるインフラ設備が成熟市場であることから、持株会社を設立し事業の多角化を図る
 - ✓ 立体駐車場事業及び食品機械への進出等で事業範囲拡大を進める中、事業親和性の高い分野のM&Aを模索

M&Aのポイント

- 事業の親和性
 - ✓ 顧客の親和性：主要顧客の電力会社は共通
製鉄会社についてもホウコクHD側の知見あり
 - ✓ 製品の親和性：鉄製の大型機械
 - ✓ ビジネスモデル：B to Bの請負型の製造業
 - ✓ その他：両社に共通する立体駐車場でも協業可能

ホウコクHDは「製品」「顧客」「ビジネスモデル」について親和性の高い昭和起重機をグループ化

Section5-2

前田工織によるM&A戦略の事例

前田工織の基本事項

当社概要

企業名	前田工織株式会社
代表者	代表取締役会長 前田 征利／代表取締役社長 前田 尚宏
所在地	福井県坂井市春江町沖布目第38号3番地
設立年月	1972年11月
売上高	675億円（2026年6月期会社予想、連結）
従業員数	1,413名（2025年12月31日時点、連結）
上場区分	東証プライム市場

当社のM&A戦略

- ✓ M&A対象
 - 原則「モノづくり」の会社、特別な技術・製品がある会社
- ✓ 目的
 - 既存事業の強化
 - 新規事業の創出
 - 地方創生
- ✓ M&A実績
 - 2000年以降、**17**件の実績
 - M&Aにより獲得した事業の連結売上高構成比**76.5%**（2025年6月期）
- ✓ 投資予算・取組み状況
 - 2024年6月期～2027年6月期の4年計の投資予算**200**億円
 - 年間200件以上のM&A案件を検討する体制を構築

主要事業

- ✓ 1972年の設立以来、繊維とプラスチックを素材とした土木資材、建築資材、各種不織布の製造・販売を手掛ける。

（用途例）



盛土・地盤補強



緑化・防草



斜面对策



公園・エクステリア



排水・吸出し防止・遮水



コンクリート構造物補修・補強



河川・海洋



その他不織布やアスファルト改質材






前田工織のM&A実績一覧

取得年	対象企業名	所在地	主な事業内容	M&Aの狙い	主要製品・用途イメージ
2002年	太田工業	兵庫県	汚濁水・流出油の拡散防止材の製造・販売	既存事業（土木資材事業）の業容拡大	
2004年	ゼオン環境資材	東京都	プラスチック擬木、道路資材の製造・販売、輸入ジオテキスタイルの販売	既存事業（土木・建築資材事業）の業容拡大	
2005年	日本不織布	滋賀県	各種不織布の製造・販売	既存事業（繊維加工事業）の業容拡大	
2009年	サングリーン	北海道	緑化・植生製品、間伐材製品の製造・販売	既存事業（土木・建築資材事業）の業容拡大	
2009年	マグネ	福岡県	多機能特殊ポリマーセメントモルタルの製造・販売	既存事業（土木資材事業）の業容拡大	
2011年	北原電牧 (現・未来のアグリ)	北海道	獣害対策製品、電気柵、放牧施設の製造・販売	新規事業分野への進出	

出所：対象会社HP・統合報告書・レコフデータ、各社HP

※取得年は公表日

前田工織のM&A実績一覧

取得年	対象企業名	所在地	主な事業内容	M&Aの狙い	主要製品・用途イメージ
2012年	テクノス (現・未来コーセン)	福井県	精密機器製造向けワイピングクロスの製造・販売	既存事業（繊維加工事業）の業容拡大	
2013年	ワシ興産、ワシマイヤー (現・BBSジャパン)	富山県	自動車用軽合金鍛造ホイールの製造・販売	新規事業分野への進出	
2014年	ダイイチ	石川県	衣料・産業資材用ポリエステル原糸仮撚加工、丸編ニットイング	既存事業（繊維加工事業）の業容拡大	
2015年	オガワテクノ	岩手県	防衛省の天幕・個人装備品、海洋土木品、厚手の帆布生地製品の製造・販売	新規事業分野への進出	
2016年	グリーンシステム	福島県	園芸用ハウス、農業資材の製造・販売	新規事業分野への進出、 農業分野の取扱商材の多様化、 北原電牧とのシナジー期待	
2018年	釧路ハイミール	北海道	フィッシュミール、魚油の製造・販売	新規事業分野への進出	

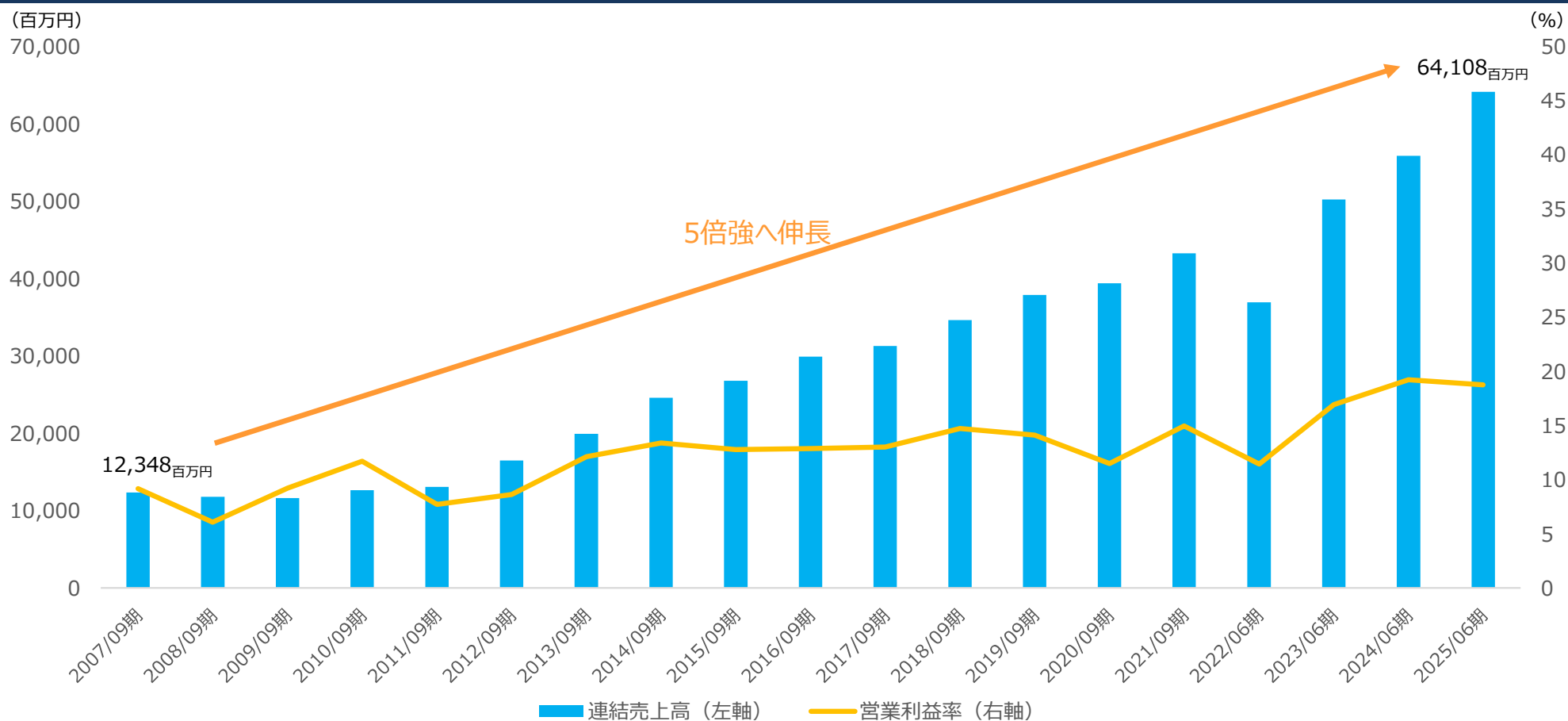
前田工織のM&A実績一覧

取得年	対象企業名	所在地	主な事業内容	M&Aの狙い	主要製品・用途イメージ
2019年	沖縄コーセン	沖縄県	土木資材の製造・販売・レンタル	既存事業（土木資材事業）の業容拡大	(情報なし)
2021年	エスケー電気工業	北海道	電気牧柵、酪農用製品の製造・販売	農業分野の取扱商材の多様化、北原電牧とのシナジー期待	
2021年	セブンケミカル	東京都	外壁用の防水材、保護・仕上げ材の製造・販売	新規事業分野への進出、インフラ補強事業とのシナジー期待	
2024年	犀工房	滋賀県	各種遊具等の企画・設計・製造・販売	新規事業分野への進出	
2025年	三井化学産資 (現・前田工織産資)	東京都	合成樹脂製品、土木資材、建築資材及び配管資材の製造・加工・販売	既存事業（土木・建築資材事業）の業容拡大	

前田工織の事業規模の拡大

前田工織の連結売上高は以下の通り。一定水準の営業利益率を維持しつつ、右肩上がり推移している。既存事業の強化に加え、M&Aを通じた継続的な事業ポートフォリオの拡大が寄与している。

連結売上高の推移（2007/09期～2025/06期）



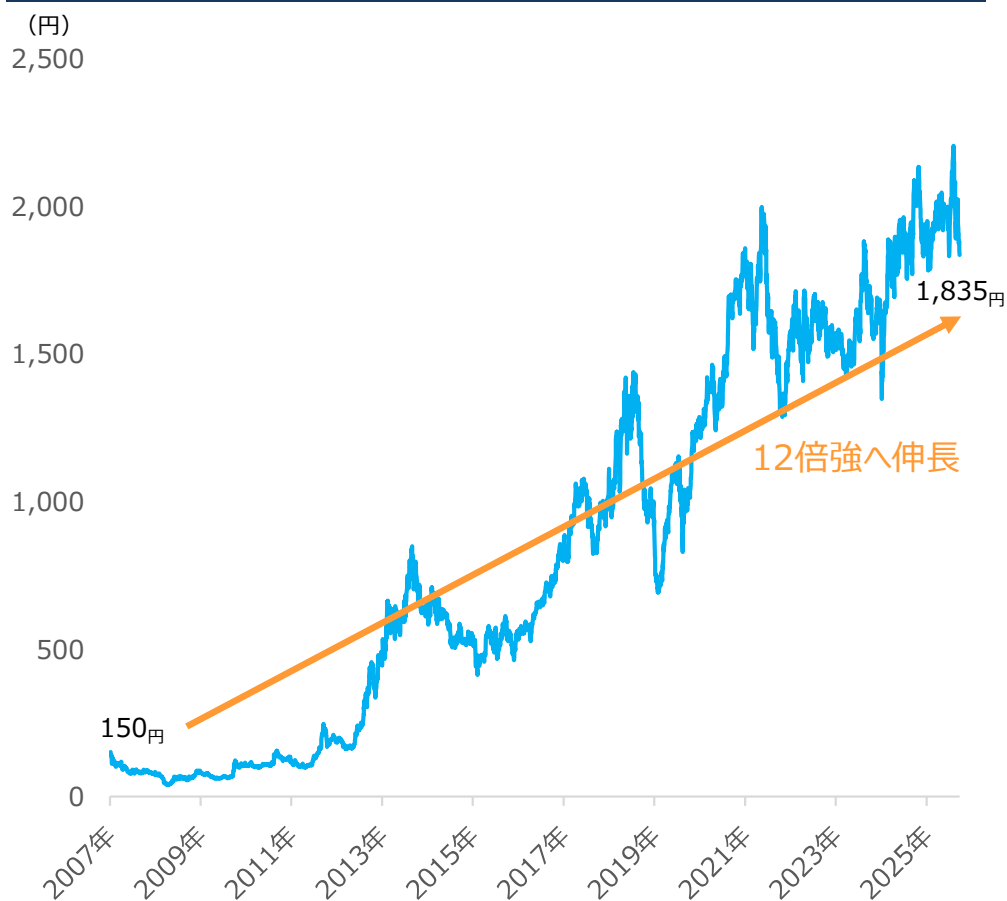
(参考) 前田工織の株価の推移

前田工織の株価は、2007年の上場以降、長期的に大きく上昇しており、成長率は著しい。

指数では日経平均株価の動きと比較しても、大きく上回る推移を示しており、M&Aを通じた継続的な事業拡大が市場で評価されていることがうかがえる。

当社株価（終値）の推移

株式分割を反映後



当社株価（終値）の指数の推移

2007年8月6日（当社上場日）の株価を100として指数化



Appendix

日本政策投資銀行グループのM&Aアドバイザリー業務のご紹介

アドバイザーサービスの概要

産業・地域・経済に関する深い知見と国内外の幅広いネットワークを活かし、総勢約50名規模で最適なアドバイザーサービスを提供しています。



- 主に**日本企業間のM&A**に関するアドバイザーサービスを提供
- ベストオーナー探索・ポートフォリオ最適化・産業再編等の観点より日本企業等のM&A支援、RM顧客のM&Aによる海外進出支援

DBJ Singapore Limited **政投銀投資諮詢（北京）有限公司**

- 主に東/東南/南アジア地域にて広範な現地ネットワークを構築
- 現地における実務面のサポートを担当



- 主に**クロスボーダーM&A**に関するアドバイザーサービスを提供
- 日本企業の海外進出・海外事業切り出し、海外企業の国内資産取得/売却、並びにPE・インフラファンドのエグジット等を支援

DBJ Europe Limited **DBJ Americas Inc.**

- NY及びロンドンを拠点として欧米でのネットワークを構築
- 特にエネルギー・インフラ系分野にて現地知見・ネットワークを共有



産業・経済動向に関する知見



国内外の強力なネットワーク



投融资一体型の総合的なソリューション

産業調査部/設備投資研究所

産業セクター及びマクロ経済調査に基づく知見

産業別・地域別 RM部店

大企業・中堅企業を中心に各セクター・地域の主要企業をカバー

提携パートナーファーム

資本業務提携先を中心に欧米・アジアでの広範なFAネットワーク

プロダクト別機能部店

共同投資やM&Aファイナンス等、資本・資金面でのサポート

アドバイザーサービスの特長

経済動向及び産業動向に係る知見と強固なネットワークを駆使し、企業価値の向上に直結する総合的なアドバイザーサービスを提供いたします。

産業・経済動向への深い知見



- 戦後復興を牽引してきた歴史的背景に基づく、重厚長大産業との揺るぎない信頼関係
- 電力・ガスなどのインフラ企業や日本を代表する大手メーカーに対する圧倒的な産業知見と事業理解

国内外の強力なネットワーク



- **3,000社以上**におよぶ顧客網
- **BDA Partners**との資本業務提携を活用した強力な海外サポート体制
- **100以上**の国内外・有力PEファンドとの緊密なパートナーシップ（グループでのLP出資含む）

総合的なソリューション



- アドバイザリーのみならず、**共同投資**や**M&Aファイナンス**など柔軟かつ戦略的な資本・資金の提供
- お客様ニーズに応じた、M&Aに係る戦略立案からPMI（統合作業）まで一気通貫で伴走するご支援

アドバイザーサービスの提供体系

M&A戦略の立案からクロージングに至る全フェーズを総合的に支援。DBJグループの知見と提携ファームのグローバルネットワークを最大限に活用し、お客様の経営課題解決と企業価値向上に向けた最適なM&Aを実現します。



地方創生の取り組み（社会的価値の創出）

地域創生プログラムの一環として、地域企業の経営基盤強化やインフラ整備を推進しています。各地域の金融機関と緊密に連携することで、潜在的なニーズを的確に捉え、円滑なM&Aや事業承継を実現します。

強固な地域金融機関とのM&Aネットワーク

- 全国約80行の地域金融機関等と連携し、海外やファンドとの連携でクロスボーダー案件にも対応
- 顧客同意のもとDBJと地域金融機関等で案件情報を共有し、精度の高い初期的マッチングを実施
- 共同・相手方アドバイザーとしてM&A成立を支援



協働事例

テクノフレックスによるチューブフォーミングの創業家一族の株式取得を地域金融機関と協働してサポート



M&Aアドバイザー事例（1）

（公表可能な実績例）

成約時期	マーケット※	役割	M&Aアドバイザー事例
2026年2月	IN-OUT	取得者側FA	Genki Global Dining ConceptsによるFood Odysseyの株式取得
2026年2月	IN-IN	譲渡者側FA	住友重機械工業による新日本造機の西島製作所への株式譲渡
2026年1月	IN-IN	取得者側FA	栗林商船による三陸運輸及びケイセブンの株式交換を通じた完全子会社化
2025年12月	IN-IN	取得者側FA	リンコーコーポレーションによるNX日本海倉庫の株式取得
2025年12月	OUT-IN	譲渡者側FA	クラレによる可楽麗亜克力（張家港）有限公司への株式譲渡
2025年9月	IN-IN	譲渡者側FA	クラレによる岡山臨港の富士倉庫への株式譲渡
2025年7月	IN-IN	取得者側FA	栗林商船による鈴木商店の株式取得
2025年7月	IN-OUT	取得者側FA	ウシオ電気によるams-OSRAMの半導体用等ランプ事業の買収
2025年7月	IN-IN	譲渡者側FA	AGCとその子会社による住友ベークライトへのポリカーボネート事業の譲渡
2025年5月	IN-OUT	取得者側FA	商船三井によるCI Fengmiaoの株式取得
2025年5月	IN-IN	取得者側FA	ナカシマホールディングスによる帝人ナカシマメディカルの完全子会社化
2025年3月	OUT-IN	譲渡者側FA	フジクラによるPT Jembo Cable の同社及びPT Monaspermata Persadaへの株式譲渡
2024年12月	IN-IN	取得者側FA	総合警備保障によるカンソーの株式取得
2024年12月	IN-OUT	日本側FA	出光興産及びBlackhemによる高機能アスファルトに係る合併会社設立
2024年12月	IN-OUT	取得者側FA	四国電力によるPT Hero Global Investment Tbkの25%株式取得
2024年11月	IN-OUT	取得者側FA	静岡ガスによるMy Son Hoan Loc Viet Solar Energy JSCの25%株式取得

（傍線部またはその株主をクライアントとする。）

M&Aアドバイザー事例（2）

（公表可能な実績例）

成約時期	マーケット※	役割	M&Aアドバイザー事例
2024年11月	IN-IN	譲渡者側FA	水Kingによる第一環境の中部電力への株式譲渡
2024年11月	IN-OUT	取得者側FA	グリーンハウス・住友商事によるEpicure Cateringの20%株式取得
2024年9月	IN-IN	譲渡者側FA	W&Dインベストメントデザインによるヒロフのワールドへの株式譲渡
2024年7月	IN-IN	譲渡者側FA	東京電力ホールディングスによる東電パートナーズのウエルシアホールディングスへの株式譲渡
2024年7月	IN-IN	譲渡者側FA	FCDパートナーズによる俺ののネクスト・キャピタル・パートナーズへの株式譲渡
2024年5月	IN-IN	譲渡者側FA	スタイリングライフ・ホールディングスによるライトアップショッピングクラブの朝日新聞社への株式譲渡
2024年5月	IN-IN	譲渡者側FA	ケイテックの経営陣による日本協創投資への株式譲渡
2024年4月	IN-IN	対象会社側FA	京成電鉄による関東鉄道にかかる株式公開買付及び株式交換
2024年3月	IN-IN	取得者側FA	日本ピグメントによる住化カラーの株式取得
2024年3月	IN-OUT	取得者側FA	東邦ガスによるExcelsior Renewable Energy Investment Fund IIへの出資
2024年1月	IN-OUT	取得者側FA	積水樹脂によるWEMAS TopCo GmbHの株式取得及び増資引受
2023年12月	IN-OUT	取得者側FA	雪国まいたけによるOakfield Champignons B.V. 及びOakfield Onroerend Goed B.V.の株式取得
2023年10月	IN-IN	譲渡者側FA	ソフトブレンによるmitorizのエイジスへの株式譲渡
2023年10月	IN-IN	譲渡者側FA	旭化成の子会社である旭化成パックスの容器事業のRP東プラへの譲渡
2023年9月	IN-IN	譲渡者側FA	旭化成の子会社である旭化成パックスのフィルム事業の住友ベークライトへの譲渡
2023年9月	IN-OUT	取得者側FA	中国電力およびFoxlinkグループによるBB Power Holdings傘下再エネプロジェクト会社の株式取得

（傍線部またはその株主をクライアントとする。）

著作権 (C) Development Bank of Japan Inc. 2026
当資料は、株式会社日本政策投資銀行 (DBJ) により作成されたものです。

本資料は情報提供のみを目的として作成されたものであり、取引などを勧誘するものではありません。本資料は当行が信頼に足ると判断した情報に基づいて作成されていますが、当行はその正確性・確実性を保証するものではありません。本資料のご利用に際しましては、ご自身のご判断でなされますようお願いいたします。

本資料は著作物であり、著作権法に基づき保護されています。本資料の全文または一部を転載・複製する際は、著作権者の許諾が必要ですので、当行までご連絡ください。著作権法の定めに従い引用・転載・複製する際には、必ず『出所：日本政策投資銀行』と明記してください。