

事業内容

1

中小企業の事業承継を支援

後継者不足に悩む経営者や成長戦略に基づく事業展開をお考えの方々に情報提供からマッチング、成約まで専門家がきめ細やかにワンストップで対応いたします。

2

企業価値の査定から手続きまでをサポート

企業の資産価値・営業権など長年蓄積した企業ブランドを公平に評価し、円滑な事業承継を図ります。

3

適切なパートナー探し

厳しい中小企業の事業承継ですが、全国の印刷及び関連業に特化したネットワークを活用し、相応しい承継先を探します。

4

事業承継関連セミナー

事業承継に関する基礎セミナーの他、次世代の経営者・後継者を育成するセミナーを行い、印刷業界で勝ち残る人材づくりを強力にサポートします。

ごあいさつ

印刷業を取り巻く経営環境は、近年にない厳しさがあります。その理由は、「時代の流れの速さ、紙媒体から電子媒体へのシフト、社長や社員の高齢化」にあります。印刷業界に若い社員が不足しているからこそ、時代の流れにあった経営視点が不足し、紙媒体へのゆるやかな移行が進まず、よって結果として、会社の体力は年々落ちていく傾向にあります。いまここで印刷業の原点に帰り、大切に残すものと、捨てるもの、それらの守破離を考え、明るい未来を考えた印刷業を模索することが必要と考えています。私ども株式会社DMCでは、そういった意志を持つ方々とネットワークを築き、厳しい印刷業であっても未来を思考できるようなサポートを推進していきたいと存じます。



代表取締役社長 藤田 靖

株式会社
DMC

事業拠点 東京 東京都台東区蔵前4丁目3番5号
TEL: 03-3863-1661 FAX: 03-3863-1662

札幌 札幌市中央区南2条西10丁目5番3号
TEL: 011-222-3750 FAX: 011-208-0221

大阪 大阪市東淀川区豊里1丁目11-36
TEL: 06-6320-3141 FAX: 06-6320-3144

担当 大谷(東京)、久保(札幌)

Eメール

information@dmc-network.jp

ホームページ

<http://www.dmc-network.jp>

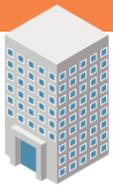
印刷関連事業者の情熱と夢をつなぐ

事業承継

創業者の理念と志を継ぎ
事業の発展的拡大を目指す
経営戦略の選択肢



株式会社
DMC



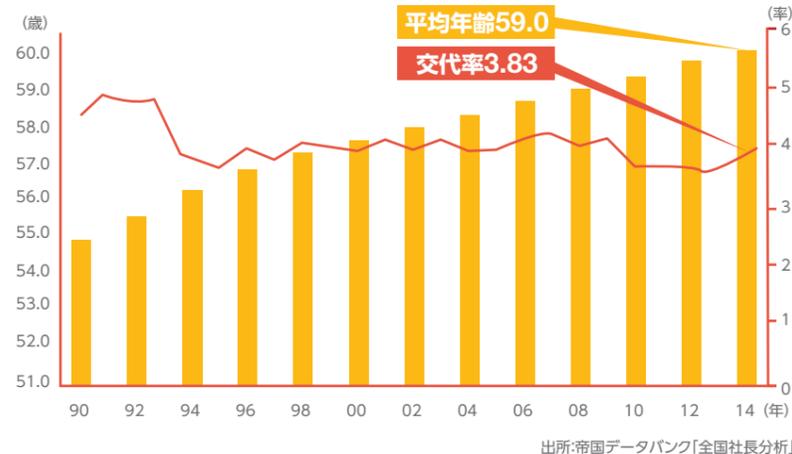
中小企業を取り巻く環境

高度成長期に起業した中小企業の経営者の多くが団塊の世代で、全国の社長の平均年齢は59.0歳と過去最高となり(2014年)、どの業種においても60代の社長が最も多くなっています。

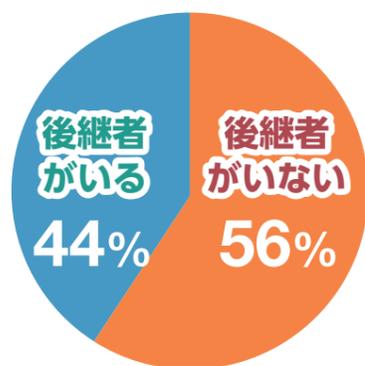
一方、経営者が60歳以上のオーナー企業へのアンケートでは、56%が後継者がいないと回答しており、年間約4万件の休廃業・解散や倒産する企業の中でも、後継者不足に起因する件数は約25%にのぼります。

また、事業承継に関する意識調査では、「事業承継が経営上の問題となると認識している」と回答した企業は86%にも及ぶ一方、自社の事業承継を進めるための計画を持たない企業が30%、計画はあるものの進めていない企業を含めると62%を超え、事業を継続していく上での課題とのギャップが浮き彫りになっています。

■社長の平均年齢と交代率*の推移



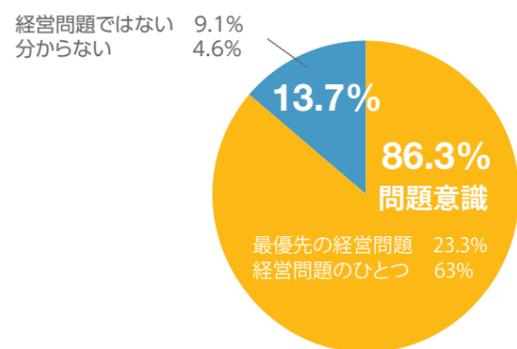
■社長が60歳以上の企業における後継者状況



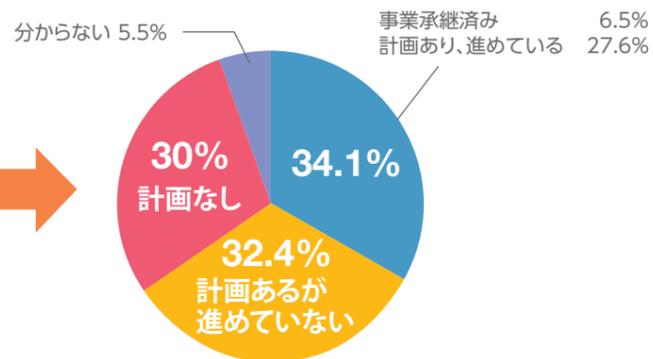
*交代率とは、前年と社長の比較が可能な企業を母数とし、社長が交代した企業の割合を算出したもの

事業承継への問題意識と計画有無

事業承継への問題意識



問題に対する計画有無(複数回答)



問題と認識している割合は多いものの、準備している人は少ないのが実態

出所:帝国データバンク「事業承継に関する企業の意識調査」

事業承継のメリット

- 1 後継者問題の解決(企業の存続)
- 2 事業意欲旺盛な会社との協業により相互発展が可能
- 3 株式売却による引退後の資金確保
- 4 後継者又は後継事業者よりも費用・時間面で、加速的な事業展開が可能



DMCの事業承継理念

企業文化の尊重

経営者や従業員の方々には会社を創り上げてきた思いがあります。私たちは、その思いを大切に次世代の担い手を探しご提案します。従業員の雇用や顧客・取引先との取引継続にも最大限努めます。

DMCの特徴

ワンストップサービス

事業承継先の情報提供やマッチングから成約まで、あらゆる場面できめ細やかにお手伝いし、譲渡・譲受企業双方の価値創造にお応えいたします。企業価値の査定、譲渡価額の提示、諸手続きまであらゆる必要なサービスを提供します。

豊富な情報力

私たちは印刷及び関連業に特化したネットワークを全国に保有しています。それらを活かし、譲渡側・譲受側それぞれに最適なマッチングを行ないます。

友好的・発展的承継

事業承継はそれぞれ異なる企業がいわば「結婚」するようなもの。どちらかが有利な立場ではなく、中立的かつ正当な評価において、双方が未来に向かって事業を拡大するサポートをいたします。

事業承継の流れ

譲渡側のメリット

- ・後継者問題の解決
- ・譲渡益の獲得
- ・顧客/取引先との取引継続
- ・事業の発展的拡大
- ・従業員の雇用存続
- ・廃業/撤退コスト不要

無料相談

無料簡易評価

提携仲介契約

各種資料分析

企業概要書等の作成

候補先探索

DMC

匿名情報の確認

秘密保持契約

企業概要書の検討

詳細資料の検討・Q&Aの実施

譲渡条件交渉・トップ面談

基本合意書の締結

譲渡価額の監査

譲渡条件の最終調整

統合プロセスの計画

最終契約の締結

譲渡実行・事業承継の完了

DMC

無料相談

譲渡希望登録

匿名情報の確認

秘密保持契約

企業概要書の検討

詳細資料の検討・Q&Aの実施

譲渡条件交渉・トップ面談

基本合意書の締結

譲渡価額の監査

譲渡条件の最終調整

統合プロセスの計画

最終契約の締結

譲渡実行・事業承継の完了

譲受側のメリット

- ・事業拡大の大幅な時間短縮
- ・既存事業との相乗効果
- ・技術力/優秀な人材の獲得
- ・投資リスクの軽減
- ・顧客/販売網の獲得