

The WAY

～家族とM&Aを話そう～

信頼と巡り合わせを礎に
不安と葛藤を乗り越えて
町工場が選択したM&A

兵庫県 金属加工業

美喜製作株式会社

前田 隆則

MAEDA TAKANORI

中小企業オーナーヒストリー

日本M&Aセンター

About The WAY

日本における中小企業は358万社存在する。つまり、大企業数が1.1万社であることを考えると、日本の企業数の99.7%を中小企業が支えていることになる。

しかし、その経営者たちのモノガタリが世に知られることはほとんど無い。地域の雇用を守り、時代に採まれながら荒波を乗り越えてきた歴史は、廃業、倒産、承継とともに消えて無くなっている。これからの日本を創るであろう叡智を私たちは失っているのだ。

視聴率、読者数を意識するあまり、日本のメディアが取り上げる話題はシンデレラストーリーばかりだ。しかし、起業家やM&A予備軍オーナー、ビジネスパーソン、学生が本当に求めているのは、経営者たちが泥臭く積み重ねてきた毎日の歴史ではないだろうか。

私たちには、日本の叡智の結晶であり再現性の高い、今まで語られることの少なかった中小企業オーナーのモノガタリを残す責任がある。

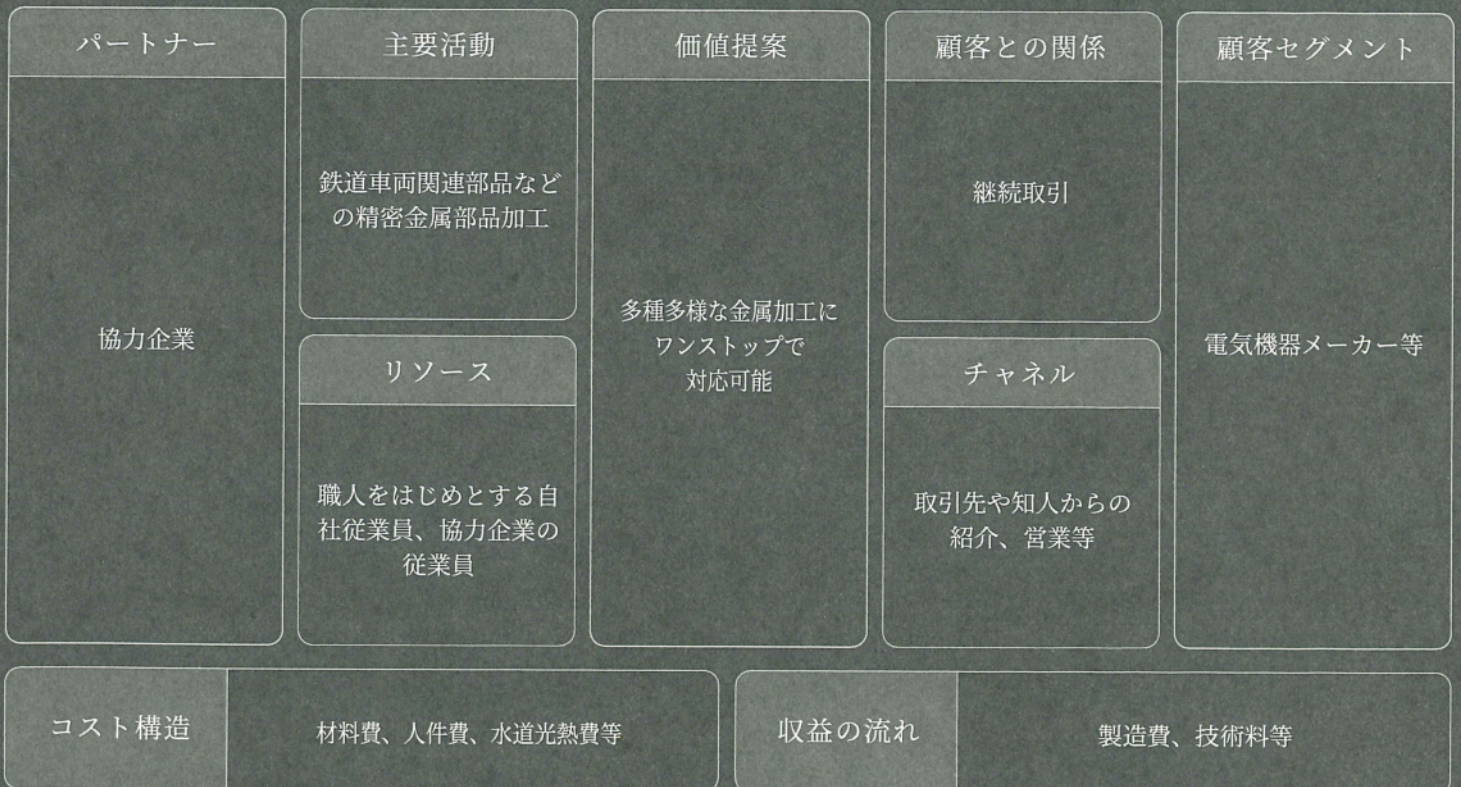
本書は、中小企業の経営者たちがM&Aを成功させた創業からのストーリーのリアルを語ることで、あなたのビジネスシーンのみならずパーソナルな悩みまでも解決へと導くヒントを提供する。

日本が持つ最も価値のある財産が、ここにある。

株式会社日本M&Aセンター

美喜製作株式会社のビジネスモデル

Business Model



- 01 私を育ててくれた尼崎での日々
- 02 進路の模索と変化 設計士として歩き出す
- 03 父の会社への入社と「親を光らせる」決意
- 04 負債を引き継いだ覚悟の代表就任
- 05 信頼が呼び込む事業拡大の好循環
- 06 事業も人生も変化の波を迎える
- 07 会社の将来を見据え事業譲渡を考える
- 08 良きご縁に導かれ葛藤の末の成約
- 09 充実した経営者人生 歩みの先にある願い
- 10 私の哲学
- 11 ご縁に支えられた実りある人生

私を育ててくれた 尼崎での日々



優しく家庭を支えた母



仕事一筋で厳しかった父



高校卒業後に北海道へ渡った
4歳上の兄

父の工場とともにあった 幼少期の記憶

1965年3月に兵庫県尼崎市で生まれた私は、父、母、兄の4人家族の中で育ちました。土曜日は学校の授業が終わったら父が立ち上げた美喜製作所の工場へ行き、そこで宿題をして夕方母と帰っていました。父は仕事一筋の厳しい人でしたが、私とは車が好きという共通点がありました。車で出かけるときには、よく助手席に乗せてもらっていたことを覚えています。

友人たちに頼られ 「パパ」と呼ばれた中学時代

幼少期は体が小さく、足の発育不全で小学3年生から6年生までは体育の授業を見学していました。ただ、体を動かすのは好きだったため、放課後は親に内緒で友達と野球をしていました。小学校高学年からは体格が良くなり、周囲から頼られるようになりました。その体格と落ち着いた風貌から、中学校では「パパ」「お父さん」というあだ名で呼ばれていたのも、今となつては

懐かしい思い出です。私が中学3年生になる頃、4歳上の兄は酪農の道に憧れて北海道へ渡りました。それ以降は会う機会がなかったため、私は実質的に一人っ子も同然でした。兄は長らく北海道で暮らしていましたが、現在は帰郷して両親の生活を支えてくれています。

MAEDA TAKANORI

1965 兵庫県出身

1977 尼崎市立園和小学校 卒業

1980 尼崎市立園田東中学校 卒業

1983 兵庫県立武庫工業高等学校 卒業
株式会社平川鉄工所 入社

1987 美喜製作所(現:美喜製作株式会社) 入社

2000 代表取締役就任

2025 M&A実施

自動車整備士への憧れと 夢を手放した意外な理由

私はもともと乗り物が好きで、模型制作や機械いじりをよくしていたことから、自動車整備士を夢見て工業高校の原動機械科へ進学しました。家業を継ぐ意思はなく、将来は整備工場を立ち上げたいと考えていたのです。父は家業を継いでほしかったようですが、母は「やりたいようにやればよい」と背中を押してくれた記憶がありません。

しかし、高校3年生の冬に進路を変更しました。きっかけは高校の実習で手が真っ黒に汚れ、衛生面の観点から、アルバイト先のスパーマーケットで食材に触れなくなったことです。プロの自覚が芽生える前だった私は、汚れを伴う仕事に抵抗を感じるようになり、自動車整備士の養成学校への進学を断念しました。最終的に、設計職として就職する道を選んだのです。

社会人の基礎を築いた 平川鉄工所での4年間

就職先は株式会社平川鉄工所（現・株式会社ヒラカワ）で、ボイラーの燃焼装置に関する設計業務に携わりました。図面作成に加え、現場での修理対応やガス転換に伴う燃焼実験にも参加し、実務を通じて技術理解を深めました。上司や先輩方も恵まれ、同社で過ごした4年間は社会人としての基礎を築く貴重な時間となりました。



周りに頼られることも多かった子ども時代



工業高校の友人たちと

SECTION
02

進路の模索と変化 設計士として歩き出す

父の会社への入社と 「親を光らせる」決意

成果を肌で感じられる環境へ
家業に入るという選択

「5年で一人前」を目指し
ひたすらに働き続けた

平川鉄工所での日々は充実していたものの、私のように未熟な者の分までお客様にサービス料を支払っていたという構造に、いつしか疑問を抱くようになりました。また、給与面での不安もあり、自分が稼いだ成果を肌で感じられる環境で働きたいと考え、思い至ったのが家業に入る道でした。美喜製作所で働けば、自分の努力が会社の成長に直結し、将来的な実入りにもつながります。かつて断念した自動車整備士のように手が汚れる仕事である点には気にかかりましたが、それよりも働き方を変えたいという熱意が勝りました。私は両親に決意を伝え、1987年から美喜製作所の一員として新たな一歩を踏み出しました。後から聞いた話ですが、父は私の入社を周囲に自慢げに話して回るほど喜んでいました。

入社後は営業と現場作業の双方を担いながら、5年で一人前になるという目標を自らに課し、昼夜問わず働きました。現場では培ってきた設計スキルが大いに役立ち、時にはベテランの職人から図面の読み方を聞かれることもありました。こうした技術的な下地があったからこそ、社内で一定の信頼を得られたのです。この信頼は後継者としての自信にもつながっていききました。世間ではよく「親の七光り」という言葉が使われますが、私はその言葉に甘んじることを良しとせず、むしろ「私が親を光らせてやる」と意気込んでいました。そうして周りから「素敵な息子さんですね」と言われるようになれば、両親も私の提案を聞いてくれるようになるだろうと思ったからです。父が築いてきた金属加工業という柱は一貫して変えませんでした。外回りで得た情報を活かして仕事を取ってきたり、会社の制度を整えたりと奔走しました。設備投資や労務環境の整備にも関与し、規律を欠く従業員への対応や採用方針の見直しにも踏み込みました。



平川鉄工所時代
従業員の家族を交えてバーベキュー

バイクに乗るのも趣味の一つ





中学生の職場体験「トライやる・ウィーク」の受け入れも行っている

法人化の提案と 新たな拠点への挑戦

試行錯誤の中で見えた 経営者の本質とは

美喜製作所は、1990年に美喜製作株式会社として法人化しました。当時は最低資本金制度が施行される直前で、一千万円を用意しなくとも会社の設立が可能だったため、両親のメリットも伝えた上で「法人化するなら今だ」と父に提案したのです。

就任当初は「社長」と呼ばれることに気恥ずかしさを覚えていましたが、同時に責任の重みも痛感しました。その場で意思決定を求められる機会が増えたからです。取引先や金融機関の対応も変わり、自身が会社の最終責任者であると自覚するようになりました。

また、2001年に現在の尼崎市田能へ工場を移転したのも、私の提案が始まりでした。以前までの工場は自社で所有している物件ではなかったため、家賃を払い続けることに非効率さを感じていたのです。よい物件を求め、数年かけてようやく見つけたのが今の工場でした。私が父に代わって代表取締役に就任したのは、この移転に伴う資金調達がきっかけでした。新たな拠点を構えるにあたって多額の借入を行う必要があり、その責任を負うために代表の座に就いたのです。それと同時に高齢の両親に負債を残さぬよう、ほかの借入もすべて私が引き継ぎました。

そうして実務を積み重ねるうちに、経営者としての役割の本質が見えてきました。それは、従業員が安心して働ける環境を整え、取引先からの信頼を揺るぎないものにする事です。現在に至るまで、従業員には自ら考え動く「考動力」を養い、自由に能力を発揮できる土壌を整えてきたつもりです。それが会社としての力になり、さらなる信頼と成長を生むと信じて行動し続けてきました。

SECTION



04

負債を引き継いだ 覚悟の代表就任

設備投資が拓いた道 取引拡大の背景

工場の移転に伴い、横型マシニングセンタをはじめとした大型設備を導入したことは、弊社の事業の幅が広がるきっかけとなりました。対応可能な加工領域が広がり、現在の主要取引先である三菱電機との取引規模が拡大していったのです。また、三菱電機からの熟練技能者受け入れや、廃業する同業他社からの設備・人材譲受にも恵まれました。誠実に信頼関係を築いてきたからこそ、こういったご縁につながったのだと思います。

柔軟な対応力と 徹底した品質が支える基盤

弊社は小規模な金属加工からスタートし、取引先のニーズを捉えながら設備の拡充を進めてきた会社です。一番の強みは、長年の経験に裏打ちされた柔軟な対応力にあります。日々の対話を通じて「ニーズを拾い上げ、何事も「まずはやってみる」という姿勢で取り組んできたからこそ、取引先との信頼関係も強固なものになっていったのだと考えています。また、品質面においては「図面通りの精度を確実に実現することを最優先とし、不良品を社外に出さない体制を徹底してきました。こうした積み重ねが、会社としての基盤を支えているのです。

その結果、新規開拓に頼らずとも、既存のつながりや紹介から仕事広がる好循環が生まれました。ある仕事が減ってしまったも、また別のところから新たな仕事の相談が来る、といった巡り合わせでここまで歩みを進めてきました。どこで何が仕事になるかわかりませんが、人と人とのご縁は大切にしなければならぬと強く認識しています。



従業員がサプライズで誕生日を祝ってくれたことも



新設備の導入

SECTION

05

信頼が呼び込む 事業拡大の好循環

闘病を経て変化した 人生観と余暇を楽しむ心

2007年に42歳で胃がんを経験したことは、私の人生の転換点になりました。胃の4分の3を摘出し、5年間抗がん剤治療を続けているうちに、仕事一辺倒で自分のことは後回しだった考え方が変化していきました。人生はいつ何が起ころかわかりませんから、もつと好きに生きようと思ったのです。それからは大型バイクや船舶の免許を取得したり、毎週飲みに行くようになったりと、余暇も楽しむようになりました。

また、49歳のときに入会したロータリークラブも、私の人生に大きな影響を与えてくれました。ロータリークラブは、地域の事業主や専門職のリーダーが集まり、職業倫理を学びつつ社会貢献を行う団体です。約10年の活動で得た数多くの学びとご縁は、かけがえない財産となりました。中でも阿波銀行の方との出会いは、単なる交流を越え、後にM&Aという大きな決断にまでつながっていきました。

父との衝突と 不誠実な取引先への決断

父とは長らく共に働いてきましたが、衝突が絶えませんでした。私が闘病中で苦しんでいる中でも仕事の文句を言い続ける父に、「それなら代表に戻ってはどうか」と迫ったこともあります。そのときは美喜製作を辞める覚悟もしていました。結局は父が折れ、私が会社を牽引し続ける結果となりました。さらに2015年、経営面でも印象的な出来事がありました。以前の主要取引先の不誠実な対応に疑問を持ち、毅然とした態度を示すべきだと判断して、取引を打ち切ったのです。従業員からは驚かれましたし、一時的な売上減もありましたが、その後は自然と別の仕事が入ってくるようになりました。これもまた、巡り合わせの妙を実感した瞬間でした。



42歳から初めたゴルフ ロータリークラブの方々と



ロータリークラブに誘ってくれた先輩

事業も人生も 変化の波を迎える

SECTION
06

会社の将来を見据え 事業譲渡を考える

次世代への模索と M&Aへの強い警戒心

会社の将来を見据え、事業のあり方を真剣に検討し始めたのは2023年頃でした。従業員の高齢化や設備の老朽化が進む中、このまま現状を維持するだけでは、いずれ立ち行かなくなるだろうと考えたのです。私には3人の子どもがいますが、当初から彼らに継がせるつもりはなく、本人たちにもその意思はありませんでした。廃業して土地活用に転換する選択肢もありましたが、それでは若手従業員たちの行き場がなくなってしまう。どのようにして会社を守り、つないでいくべきかと模索していました。

その選択肢の一つにM&Aもありましたが、当初は強い警戒心を持っていました。周囲で耳にした譲渡事例の多くが、譲渡後に経営が不安定になったり、約束が守られなかったりといったマイナスイメージの強いものだったからです。そのため、仲介会社からの営業の電話やメールが来ても対応していませんでした。

長期的な計画のつもりで 譲渡先を探し始めた

転機となったのは2024年11月、長年信頼関係を築いてきた阿波銀行から日本M&Aセンターを紹介していただいたことでした。「今すぐに事業譲渡しなくても、登録しておくだけでも将来の備えになる」という話に背中を押され、10〜15年後の事業譲渡を目指すつもりで仲介契約を結び、候補企業の情報収集を進めるようになりました。

譲渡先選定にあたり、私は3つの条件を提示しました。「美喜製作の看板を残す」「従業員の雇用と待遇の維持」「取引先との関係性の維持」です。条件面では多くを求めるつもりはありませんでした。信頼関係を重視し、譲渡後の私自身の待遇などについても相手方に委ねる方針としました。



2020年、ベテラン職人が
尼崎市ものづくり達人として表彰された



尼崎のラジオキャスターさんが
展示会で美喜製作を紹介してくれた

想像以上に円滑に進んだ 信頼できる相手とのM&A

葛藤を乗り越えた先で見えた 前向きな変化と希望

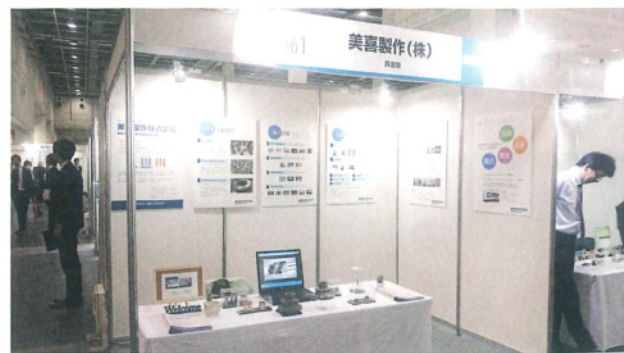
そうして出会ったのが、譲渡先となる近江鍛工株式会社でした。2025年7月にトップ面談した際に、この会社なら信頼できると感じたのです。形式的なやり取りではなく、率直に話せたことが大きかったように思います。実際に面談したのは近江鍛工のみでしたが、良きご縁に恵まれました。結果として交渉はスムーズに進み、2025年9月に無事譲渡が成立しました。資産処理などの複雑な交渉も日本M&Aセンターの尽力により円滑に進み、想定よりもはるかに短期間で成約に至りました。

とは言え、最終的な決断に至るまでには葛藤もありました。自分の代で区切りをつけることへの迷いや、事業を実の子に引き継ぐことができなかったという悔しさも抱えていました。しかし、従業員の将来や会社の持続性を考えたとき、この選択が最も現実的であると判断したのです。親から子、孫へと受け継いできた会社の話を聞くと少し羨ましくなることもありましたが、私にとつてはこれが最適な選択だったと信じています。

M&Aに対して不安を感じていたのは従業員も私と同じだったようですが、幸い今では皆安心してくれています。業務にも取引先にも、譲渡前後で大きな変化がなかったからです。むしろ、近江鍛工グループの一員になったことで新たな交流の機会が生まれ、前向きな変化が起こっています。過度に恐れる必要はなかったというのが、M&Aを終えての率直な実感です。



購入したクルーザーで取引先の方とクルージング



近年は展示会への出展も行っている

SECTION
08

良きご縁に導かれ 葛藤の末の成約

充実した経営者人生 歩みの先にある願い

経営にゆとりをもたらしした
新たな協力体制

頼りにされる美喜製作で
あり続けてほしいと願う

M&Aは会社にとって大きな転換点となり、経営に安定と余裕をもたらしてくれました。これまで私が個人で背負っていたリスクが分散され、材料調達や財務管理の面でも近江鍛工グループのネットワークが活用できるようになり、資金繰りにもゆとりが生まれました。その結果生まれた利益を賞与や賃金として従業員に還元できる体制が整ったことは、私にとって何よりの安心につながっています。

これまでの経営者としての人生は、サラリーマンでは味わえない貴重な経験の連続で、非常に充実したものでした。一方で、従業員の人間関係や人材確保といった「人」の面では常に苦労してきました。現在も職人の高齢化に伴う技能継承という難題に直面しています。ただ、これまで多くの人に支えられてきたことも事実です。経営とは会社のトップ一人の力ではなく、人との関係性の中で成り立つものだとは強く感じています。



2025年に還暦を迎えた

は以前と変わりがありません。周囲からは「楽になったのでは」と言われることもあります。現場に立つ日々はこれまでと同じで、働き方も暮らしもそれほど変化していません。契約上、65歳を迎える2030年までは美喜製作に残る予定ですが、その先は状況を見て判断していきます。必要とされる限りは形を変えてでも関わり続けたいと考えていますし、組織のためにならないのであれば身を引くつもりです。

これから私が果たすべき役割は、これまで築いてきた信頼を守りながら、技術と人を次の世代へつないでいくことだと確信しています。そして私がいなくなってしまうから、美喜製作がお客様から「ここでもなければ任せられない」と頼りにされる存在であり続けてほしい。それこそが、私がこの会社に捧げる最後の、そして最大の願いなのです。



今でも休日はバイクに乗っている



SECTION

10

私の哲学

アントレプレナーズ・フィロソフィー

現象にとらわれず、
本質を見抜け

前田 隆則





長女の結婚式にて



3人の子どもたち

ご縁に支えられた 実りある人生



「現象にとらわれず、本質を見抜け」。これはロータリークラブの先輩がよく説いていた言葉です。表面的な事象に振り回されず、背景まで深く掘り下げ、考えること。この本質と向き合う姿勢は、これまでの経営の中でも強く意識してきました。

そして、それと同じくらい大切にしてきたのが人とのご縁です。私はこれまで、数え切れないほどの巡り合わせに支えられてきました。日々のつながりを大切にし、相手に誠実に向き合い続けていけば、そのご縁がめぐりめぐって自分を助けてくれるのです。その積み重ねこそが、実りある人生と事業を築く確かな礎になると考えています。

この経験こそが、今の私を支える糧となつていきます。

今思えば、胃がんになったのは働き過ぎが原因だったのかもしれませんが、幸い早期発見できましたが、あのときに大病を患っていなければ、私は仕事以外の人生の豊かさに気づけなかったでしょう。何かに全力で取り組む真面目さも必要ですが、人生には少しのゆとりを持ち、自分の時間を楽しむ余裕も必要だと、今は痛感しています。

これまでの半生を振り返ると、決して平坦な道のみではありませんでした。会社の成長と継続を最優先に据え、仕事に没頭した人生だったように思います。ただ「あのとき別の道を選べばよかった」と思うことはほとんどありません。その時々で最善だと思ふ選択を積み重ねてきた結果が今につながっているからです。苦難の過程で得た数多



日本M&Aセンター 担当者コメント

井上 皓介

INOUE KOSUKE

最大の敬意を持ち、たくさん働きます！

2024年4月に新卒で当社に入社。現在は西日本支社で地方銀行様や信用金庫様などの金融機関様とご提携させていただき部署に所属しております。新卒で入社した分、経験や知識が劣ってしまうことを言い訳せず、お客様への最高の敬意と高い熱量を持って仕事に取り組むことを心がけております。

M&Aでお悩みの方は
こちらからご相談ください



他の The WAY が
読みたい方はこちら



発行日 2026年5月18日

発行 株式会社日本M&Aセンター
〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-8-2 鉄鋼ビルディング24階

本誌についての
問い合わせ先 日本M&Aセンター 営業支援部
scss@nihon-ma.co.jp / 0120-03-4150

制作協力 アートディレクター : 中島 真
ディレクター・ライター : 鶴留 彩花

※掲載されている内容および所属等は取材時の情報に基づきます
※本誌の無断転載を禁じます

