



2024年3月29日

各 位

会社名 ポエック株式会社
代表者名 代表取締役社長 松村 俊宏
(コード番号：9264 東証スタンダード市場)
問合せ先 取締役管理部長 吉本 貞幸
(TEL. 084-922-8551)

コーベックス株式会社の株式取得（子会社化）に係る 株式譲渡契約締結に関するお知らせ

当社は、2024年3月29日の取締役会において、下記のとおり、コーベックス株式会社（以下、「コーベックス」又は「同社」といいます。）の発行済株式の全株式を取得し、コーベックスを完全子会社化することについての「株式譲渡契約」の締結を決議いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 株式の取得の理由

当社及び関係会社（以下、「当社グループ」といいます。）は、当社及び連結子会社5社（株式会社三和テスコ、東洋精機産業株式会社、協立電機工業株式会社、株式会社マリンリバー及びP B S株式会社）により構成されており、環境・エネルギー関連機器の販売、動力・重機関連機器及び防災・安全関連機器の製造・販売を主な事業内容としております。

このたびの株式取得の対象先であるコーベックスは、同社の主要株主である平山季藤氏が1969年に廃シンナーの再資源化、再利用を目的として個人創業したものを、業容の拡大に伴い1970年に「コーベックス株式会社」に法人改組したものであり、創業55年、設立54年の業歴を有しております。

コーベックスは、特許取得済の独自技術を背景に溶剤再生装置、部品洗浄装置についての設計・製造・施工・メンテナンスを行っております。

多数の特許取得技術を持ち、これまでの納入実績は4,000台以上、高精度で耐久性の高い製品により顧客から信頼を得ております。

本件株式取得後における当社グループ企業として、コーベックスの成長余地及び当社グループとのシナジー効果について以下の通り想定しております。

事業の概要と市場動向

当該企業の事業内容

コーベックスは、神戸市に本社を置く環境機器メーカーです。

同社の主力製品は、工場や研究施設から排出される有機溶剤の回収・リサイクルシステムであり、印刷インキや塗料の製造工程で使用された溶剤等を回収し、再利用可能な状態に浄化する装置です。

主な納入先は印刷会社や塗料メーカーのほか多岐にわたる製造業種に及び、また大手企

業から中小企業まで幅広い顧客層を持ち、この数年で大手企業から受注や引合いが増加傾向で推移しております。

このシステムは大気中への有害物質の排出を抑制し溶剤の再利用を可能にすることで、環境保護と経費削減の両立を実現し、従来の蒸留方式に比べてランニングコストが大幅に削減でき、環境負荷も低減できる高度な技術を備えています。

これまで同社は、神戸の地場中小製造業としてポジショニングを確立してきましたが、独自の省エネ・省コスト型再生装置の性能が評価され納入実績が積み上がるなか、サステナビリティ意識の高まりが追い風となり、環境問題へのソリューションを提供する企業へと変貌し、昨今大手企業で同社製品の導入が加速し始めています。

とくに、大量の溶剤を使用する大手メーカーではコスト削減と環境負荷低減の両立が課題となっていますが、同社の装置に組み込まれ特許を取得した再生技術は両方の課題を解決できるため一石二鳥のメリットを実現できます。

なお、このメリットは同社の製品に対する投資価値が高く評価される一因となっております。

他方、中小メーカーでは、設備投資コストが大きな障壁となりリサイクル体制の構築が遅れがちでした。

そこに同社の装置を導入すれば、中小規模でも効率的な資源循環と経費削減が実現できるため、経営の足かせとなっていた環境対策コストを大幅に下げられます。

このように顧客の規模や業態を問わず、本質的なニーズを的確に捉えたソリューションを提供できることがコーベックスの強みといえます。

さらに同社は、環境配慮型製品を開発する意味で省資源・省エネを実現するグリーンテクノロジー企業としての一面を持ち、これらの特徴が総合的に組み合わせられた結果、同社に対する評価を押し上げ、直近数年間で急速な業績向上を果たしております。

有機溶剤の回収リサイクル装置の成長性

従来の溶剤処理はコストが高み環境負荷も大きい深刻な問題を抱えていることから有機溶剤の回収・リサイクルシステムの需要は高まる一方です。

そうしたなか、現在の環境トレンドを見据えて今から約50年前、この市場に挑んだのが、兵庫県神戸市で一人のメーカー技術者が起業して設立されたコーベックスでした。

同社の創業者は「大企業に勝つ」をスローガンに掲げ、当時から環境リサイクル市場はいずれ「花形市場」に成長するとの信念から、執念と努力によって独自の再生装置を開発しました。

同氏が開発した装置は従来の蒸留方式に比べ、エネルギーコストだけでなくCO2排出量も大幅に抑制できるのが強みであり、この装置開発による功績はやがて、溶剤を効率的にリサイクルする革新的なソリューションとして2004年に「日本発明大賞 松原発明功労賞」、2006年には「日本発明大賞 発明考案賞」の受賞につながり、さらに、2012年に同社は「神戸発優れた企業」に認定されました。

このような歴史をもつ同社が、当社グループの傘下に入り豊富な資金力、人材力を身に付けることはグローバルな環境トレンドに沿った大きな成長を実現できるとともに、相互で補完機能を発揮することで当社グループ各社の成長に寄与すると期待しております。

環境対策の重要性の高まりによる需要拡大の背景

地球温暖化が加速度を増すなか、資源の循環利用は喫緊の課題となっています。

産業界では大量の化学物質が使われ、それらを適切に処理することが企業の社会的責任とされ、企業の環境経営が強く求められるようになってきました。

有機溶剤の排出抑制は、環境対策における重要課題の一つであるとともにサーキュラーエコノミー(循環経済)への移行が進み、リサイクルの重要性がさらに高まっています。

このような環境意識の高まりは、国内はもとより世界規模で回収・リサイクルシステムへ

の需要を押し上げ、市場は拡大し続けるものと想定しております。

競争力の評価

当該企業の技術力と製品の優位性

コーベックスは、有機溶剤の回収・リサイクルシステムの分野で50年以上の実績と経験を持つパイオニア企業であり、前述の通り市場や顧客が解決を強く求める課題に対し、秀でた便益を提供する技術を獲得しています。

この技術は高い回収率と省エネルギー性を実現する独自の溶剤分離技術を確立し、装置の核となる技術は今後10年以上に亘って特許で保護されております。

装置自体はコンパクトかつメンテナンスが容易なモジュール設計によっており、省スペースで耐久性が高く、優れたコストパフォーマンスを発揮します。

例えば装置導入後30年経過しても正常稼働できる品質は他社と比較しても秀逸であり、昨今急速に導入が進む大手顧客の意思決定にも影響していると考えられます。

このような比類ない強みをもつ同社の開発実績は、この数年でWEB展開などが奏功して認知が進んで実を結び始め、有機溶剤回収装置の市場で同社の地位が確立してきました。

その技術力は大手企業でも認められ、各メーカーの購買選定対象になってきたことは同社の強力な競争力を物語るものです。

昨今、環境規制やリサイクル関係法令の規制はさらに強化されていくと想定されますが、こうした環境のもとで同社は、品質、技術ともトップレベルのポテンシャルを発揮できる企業として成長していくことが期待できます。

主要顧客層と販売実績

コーベックスの主要顧客は、印刷、自動車、電機、化学等の製造業を中心とした大手企業です。

これらの顧客は環境対策に熱心で信頼性の高い同社製品を継続的に採用しており、小規模な組織にあっても過去数年間の売上高は年率10%以上の成長を遂げています。

また、顧客や同社製品の導入先の多くが大手メーカーであることから、当社は同社が開発した装置の品質、堅牢なつくりはもとより技術力の高さに起因すると評価しております。

海外展開の可能性と成長機会

コーベックスの持つ技術と当社グループの経営資源を補完し合うことで、国内シェアの拡大を目指していく一方、海外市場の開拓に向け着手します。

同社は、2023年に東南アジア（シンガポール）に現地拠点を開設し、タイ、インドネシア、ベトナムで営業活動を本格化させるため基盤づくりを果たしました。

既に同社の売上実績の25%が近年進出した海外向けとなっており、同社製品の海外展開の有効性を証明できる結果といえます。

さらに、これらの新興国では製造業の発展に伴い排出規制が強化される見込みであるため、同社製品の需要は急速に高まることが期待されます。

従いまして、国内はもとより海外展開は、同社の成長にとって大きなビジネスチャンスととらえることができます。

こうした市場環境を成長機会として、既に実績の上がっているアジア市場に的を絞り「made in Japan」ソリューションを提供し、同社の成長につなげていきたいと考えております。

シナジー効果の期待

当社の既存事業との相乗効果

当社は、これまで水処理機器や熱交換器などの環境関連機器の販売を主力事業としてきました。

コーベックスの有機溶剤リサイクルシステムは、これら既存製品とシナジーが期待できる補完的な製品としても位置づけられます。

工場などの導入先では、当社がソリューションとして提供する水処理と同社の提供する有機溶剤処理の両方のニーズがありワンストップで提供できることは、同社単独の競争力に加え当社グループの競争力強化にもつながります。

例えば、再生溶剤を当社が取り扱う排水浄化設備と組み合わせれば、水質汚染対策に寄与できるビジネス展開が想定できます。

災害廃棄物の適正処理においては、大量の災害廃棄物を処理できる高性能な装置開発が必要であることに加えて、装置の導入コストやランニングコストを削減する必要もあるなどボトルネックが存在し、コーベックスの技術がこれら課題の解消に役立つ可能性を秘めています。

このように両社の強みが化学反応を起こすことで、環境保護と災害対策に貢献する新たなシナジーの創出が想定できます。

こうしたビジネスモデルによって当社グループは、環境トレンドに適合したサービスを提供し、「環境創造企業」としてブランドイメージの確立につなげ、ファン層の獲得に注力することを考えております。

ところで、同社は前述の通り2023年から東南アジア（シンガポール）に拠点を置き、タイ国で営業展開をスタートしております。

海外展開後まもなく、現地商社の高い評価を得て販売実績を上げていることから、同社は海外市場においても高いポテンシャルをもつと考えております。

このように同社がもつ海外市場におけるポテンシャルと海外展開ノウハウを当社グループが共有し、共同で市場展開を図ることは、グループ全体としても高い相乗効果を生むことにつながります。

製品ラインアップの補完と販路の拡大

数千社との販売チャネルをもつ当社グループが、コーベックスの開発製品を取り扱うことにより当社グループの環境関連製品のラインアップが強化されます。

大気汚染防止分野でソリューションを提供できるようになることは、新たな環境技術の領域に参入することとなる上、同社の技術力と当社の販路を組み合わせることで相互にシェア拡大が見込めます。

さらに、同社の環境ソリューションの提供を通じ新たなメーカーとの接点が広がることで、よりスムーズに顧客開拓が行える体制確立に寄与します。

以上の結果、当社グループ各社の売上高の増加につながるとともに、製造事業を展開する各社においては限界利益率の上昇と利益の増加に寄与します。

コスト削減の可能性

コーベックスと当社グループは、製品の生産、物流、サービスなどの点で共有できる余地があり、これらの機能を相互補完するなど共有展開による生産能力の増強効果、運営コストの削減効果が期待できます。

例えば、生産拠点の共有や共同購買による資材調達コストの低減などが考えられ、このようなコストシナジーを最大限活用し収益力の向上を図ります。

財務的な影響

収益と利益への寄与見込み

コーベックスは2023年3月期の売上高が前期比10%以上、営業利益率は15%以上の高収益を上げました。

最近の同社における業績の伸長は、売上高の上昇により限界利益率が上昇し、利益の増加につながってきた結果です。

今後も環境トレンドは上向き継続する想定であり、このことによって関連市場の需要も長期的に増加していくことで同社にとって追い風となり好業績が期待できます。

買収後は、当社製品群との補完関係を顧客視点で分析し、期待効果やコスト削減効果によりさらなる収益拡大も期待できます。

以上の結果、買収後初月から同社の業績はプラス方向で連結業績に上乘せされます。

なお、業績の詳細については同社の経営環境、利益計画と実績を踏まえつつ今後精査してまいります。

キャッシュフロー改善への寄与

コーベックスは設備投資の削減余地があり、加えて統合効果や業績拡大により営業キャッシュフローが改善する見込みです。

一方、投資キャッシュフローに関して言えば、現在のところ既存設備の維持投資が中心となるほか、工場拡張を図る場合においても高額な機械設備は必要としない生産形態であるため、大幅な設備投資資金の増加は見込まれません。

結果として、フリーキャッシュフローが同社の業績や減価償却費などから生み出されます。

また、キャッシュフローの増加分はグループ方針に基づき株主還元、有利子負債の圧縮や自己資本の充実に向けて充当していきます。

総じて、本買収は短期的にも中長期的にも当社の収益力とキャッシュフロー創出力の向上が見込め、財務健全性を維持しつつ企業価値の向上に寄与すると確信しています。

今後の統合計画

経営統合のプロセスと体制

買収完了後、速やかにコーベックスの経営陣と当社の統合推進チームを立ち上げます。

両社の事業運営ノウハウを共有し最適な経営資源の配分を行います。

また、当社グループにおいて経営統合プロジェクトを早期に立ち上げ設置し、統合プロセス全体を統括管理します。

このような統合策を前提として、買収初年度では以下の取り組みを講じていく計画です。

初年度計画

現行体制を維持しつつ主要業務の統合を進めます。

生産、物流、購買など裏方部門の統合を優先しコスト削減を実現します。

同時に営業・マーケティングの統合に着手するとともにテコ入れ効果の高い強化ポイントを定め、シェア拡大に向けたグループ協働体制を整備します。

現時点、同社の事業ポテンシャルと経営資源を踏まえ、海外展開とマーケティングに注力する方向で計画します。

重点施策と目標

当面、同社の最重点施策は以下の2点を予定しております。

1. コーベックス製品の国内販路拡大

2. 東南アジア市場で当社グループ共同による販売体制を構築

上記の施策により、統合による連結売上高及び営業利益率を引き上げること及び当社グループにおけるROEの上昇を目指します。

シナジー効果の実現に向けたロードマップ

統合初年度

グループ企業間でマーケティング施策を強化します。

当社グループ取引先各社の環境課題への取組状況をリサーチし、環境意識の高いターゲットを選定した上で共同マーケティングを検討します。

とくに、同社が直近で実施しているWEBマーケティング施策では、顕著にコンバージョン（成果）が上がっていることが確認できております。

このような実証データを根拠にして、直近で同社がスタートさせたWEB展開のさらなる強化策を講じます。

統合2年目

販売チャネルの統合を進め国内及び海外シェア拡大を狙います。

統合3年目以降

アジア市場の本格的な開拓とコストシナジーの更なる深掘りに注力します。

以上の通り段階的な統合を経て、4年目にはフルにシナジー効果が発現することを期待しており、定期的な進捗管理も予定しております。

以上のことから、同社を当社グループに迎え入れることは有益であると考え、本件株式取得を目的とした「株式譲渡契約」を締結いたしました。

2. 異動する子会社の概要（予定）

(1) 名 称	コーベックス株式会社		
(2) 所 在 地	兵庫県神戸市中央区港島南町四丁目2番12		
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役社長 平山 夕起子		
(4) 事 業 内 容	溶剤再生装置・洗浄装置・脱臭装置製造販売・メンテナンス		
(5) 資 本 金	40,000千円		
(6) 設 立 年 月 日	1970年6月19日		
(7) 大株主及び持株比率	個人株主 76.4% 個人株主 23.6%		
(8) 上場会社と当該会社との間の関係	資 本 関 係	該当事項はありません。	
	人 的 関 係	該当事項はありません。	
	取 引 関 係	該当事項はありません。	
	関連当事者への該当状況	該当事項はありません。	
(9) 当該会社の最近3年間の経営成績及び財政状態			
決 算 期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期
純 資 産	106,934千円	125,993千円	166,647千円
総 資 産	279,971千円	337,281千円	404,596千円
1株当たり純資産	1,336.68円	1,574.92円	2,083.10円
売 上 高	234,405千円	297,659千円	372,662千円
営 業 利 益	1,210千円	28,487千円	56,120千円
経 常 利 益	1,417千円	29,066千円	56,405千円
当 期 純 利 益	1,231千円	19,058千円	40,654千円
1株当たり当期純利益	15.40円	238.24円	508.18円
1株当たり配当金	—	—	—

3. 株式取得の相手先の概要

本件株式取得は、相手先が個人となり相手先の要請により氏名及び住所は非開示とさせていただきます。なお、当社と当該個人との間、当社の関係者及び関係会社と当該個人との間には、特筆すべき資本関係、人的関係、取引関係及び関連当事者への該当状況はありません。

4. 取得株式数、取得価額及び取得前後の所有株式の状況

(1) 異動前の所有株式数	0株（議決権所有割合：0%）
(2) 取 得 株 式 数	普通株式80,000株（議決権所有割合：100%）
(3) 取 得 価 額	売主が個人であるため、差し控えさせていただきます。 ※取得価額は、財務・税務・法務・労務デューデリジェンスを実施した上で、客観的で合理的な評価方法に基づく評価額を基に相手先との協議により決定しております。
(4) 異動後の所有株式数	80,000株（議決権所有割合：100%）

5. 日程

(1) 取締役会決議日	2024年3月29日
(2) 株式譲渡契約締結日	2024年3月29日
(3) 株式譲渡実行日	2024年4月1日（予定）

6. 今後の見通し

本件株式取得に伴う2024年8月期の当社連結業績に与える影響は軽微であると見込んでおりますが、今後開示すべき事項が発生した場合には速やかに開示いたします。

以 上