

ドルマカバ社がスタンレーメカニカルソリューション 事業を買収

送信者: ドルマカバ社アジアパシフィックリージョン チャイナ・ノースアジア担当
副社長 フランシス・レウン

送信日: 2016年12月26日

重要顧客・パートナーの皆様、

本日はドルマカバ社の歴史の中で重要な節目の日となりました。当社は、インディアナポリス、インディアナ州のスタンレー・メカニカル・ソリューションズ (SMS) 事業ならびに中国におけるGMT製造を取得する契約を締結しました。我々は現在、中国における地位を強化し、信頼できる業界リーダーになるというドルマカバ社の大望を達成することに一步近づきました。

スタンレー・メカニカル・ソリューションズは、世界市場で中国と北米のドア・ハードウェア事業で最も尊重重視されているいくつかの製品、ソリューション名を含んでいます：

- GMT チャイナ – 中国市場向けの商業用ドアハードウェアサプライヤー
- スタンレーセキュリティハードウェア (Tong Lung) – 台湾商業用ドアハードウェア及びOEMメーカー
- ベストロック – 互換性のあるコアとマスターキーシステム、プレミアムロック、ワイヤレス とクラウドベースの電子ロック、および主要な仕様書作成分野での高い専門知識
- 精度ハードウェア – 商用出口デバイスの製造元
- スタンレー商業用ハードウェア – 商業用ドアクローザー、出口装置、ロックセットおよび付属品

この買収では、SMS事業の一部でもあるSargentおよびGreenleafは含まれていません。また、Stanley Access Technologies (自動ドア)やConvergent Security Solutions (統合、監視、サービス)のコンポーネントも含まれておりません。

SMS事業、特にGMTを取得するための今日の合意は、当社の製品提供だけでなく、新しい建設仕様市場でより積極的になり、より広い範囲でより多くの製品とソリューションを提供することで、プロジェクトのギャップを埋めることができます。これにより我々は、プロジェクトでより広範囲に渡りさまざまな市場のセグメントにおいて、大きな選択肢にお役に立てるだけでなく、中国内での地理的なプレゼンスの向上を可能にします。

さらに、当社は市場主導の顧客への差別化と価値を提供する能力を強化します。また、ディストリビューターやエンドユーザの方々との長期的な関係を凝固し、クラス最高の企業に成長し、中国本土のセキュリティ市場における明確なマーケットリーダーの地位を築くことができるようになりました。

当然の事ながら、今回の買収による当社組織及び戦略に対するご質問があらうかと存じます。その際はドルマカバ社若しくはGMT社の担当者までご連絡頂くようお願い致します。

当社は、ドルマカバとSMSの両社の市場投入戦略を中期的に変更する予定はございません。この合併によるブランディングとポジショニング、仕様書作成の機会および販売体制に関するご質問についてはこの期間に対応致します。規制当局の遵守を条件として、更新が発生した際は皆様に再度ご通知致します。我々は互いの関係を大切に、この合併に伴う当社の今後の発展に期待をしております。

敬 具

ドルマカバ社
アジアパシフィックリージョン
チャイナ・ノースアジア 担当
副社長 フランシス・レウン