

M&A diary

～事例から読み解く成約の要点～



名南M & Aに所属する現役のM&Aアドバイザーが現場の体験をもとに事例や金融機関の取り組みを紹介するシリーズ「M & A diary～事例から読み解く成約の要点～」。今回は、「成長戦略としてのM&A」をテーマに将来に向けた成長・発展をめざし事業を譲渡した事例を紹介する。

成長戦略としてのM&A

2017年に結婚式場を運営する企業のM&Aを支援しました。経営者であるA社長はブライダル関連企業で経験を積んだのち、独立して結婚式場を創業しました。私がA社長にお会いしたのは、オープンから5年程経った頃です。

A社長は当時53歳。経営者として脂が乗ってきた年齢でした。財務内容は毎期黒字で資産超過の状態、金融機関借入も順調に返済が進んでいました。後継者候補である20代後半のご子息が式場のマネージャーとして現場を仕切っていました。傍から見ると、経営は順調そのものに思えましたが、数ヵ月後、A社長はM&Aで会社を譲渡することを決意しました。

A社長はこれまで億単位の借入を返すため、相当なプレッシャーと戦いながら経営を続け、どうにか完済の目途が立つところまでできました。しかし、近隣に大手の結婚式場が進出するという情報もあり、危機感を募らせていました。

ご存じの通り、結婚式場は設備投資がシェアを大きく左右する業界ですが、A社長は心身共に疲弊しており、「新たに借入を起こし設備投資をしても、果たして完済できるだろうか?」という不安から、設備投資に消極的になっていました。

消極的な経営は現状維持ではなく、衰退の一途をたどるということはA社長も理解していました。しかし、ご子息にバトンタッチすることも考えたが、年齢的にも能力的にも経営者としては時期尚早との判断の中、途方に暮れていました。

相談を受けた私は会社の成長発展を考える一方で、自身の限界を感じていたA社長に対し、結婚式場を資本力のある会社へ譲渡するという方法もまた、会社を成長させる選択肢の一つであると提案しました。A社長は悩み抜いた末、「自分が作り上げた会社を次の成長ステージに引き上げるため、投資余力のある同業大手に会社を引き継ぎたい」と譲渡を決意しました。

その後、ブライダル関連の上場企業が譲り受け、6年経った今もリニューアルを重ね、同業の参入やコロナ禍といった逆風を耐え抜き、成長を続けています。

M&Aは一般的に、“経営者の事業承継問題の解決手段、や“M&Aによる成長戦略＝買収すること、と思われがちです。しかし、A社長のように、事業をさらに成長発展させるためにM&Aで譲渡する、という事例も増えてきています。金融機関の皆さまも、単に事業承継や買収といった視点だけでなく、“経営課題を解決するためにM&Aが活用できないか?。という視点でお客さまと接していただくことで、新たなニーズ発掘につながるかもしれません。



野川 恭平 氏 (のがわ きょうへい)

名南M & A 株式会社

情報開発部 金融法人課

シニア・コンサルタント

2016年よりM&Aアドバイザー業務に従事。

サービス・流通業、製造業や建設業など幅広い業種のM&A支援に携わっている。