

M&A diary

～事例から読み解く成約の要点～



M&Aコンサルタントが事例をもとに成功のポイントを解説するシリーズ「M&A diary～事例から読み解く成約の要点～」。今回は、信用金庫の支店長が親しい取引先の経営者と世間話をした一言からM&A仲介企業と連携につなぎ老舗の味を守ることができた身近な事例を紹介する。

M&A仲介企業の業務プロセスにおいては、案件のスタートからクロージングまで紹介先である金融機関との協業が欠かせません。今回は金融機関との連携が上手くいったからこそ、成約に至った当社の事例を紹介します。

ある信用金庫から紹介された譲渡企業は、創業70年といった老舗の飲食店でした。親子三代にわたり通い続ける顧客も多く、地元では広く愛される有名店でした。



今回紹介する事例は、店主がメインである信用金庫の支店長に漏らした「半年後にはお店を畳もうと思っている」という話題をきっかけにストーリーが始まりました。厨房にメインで立つ店主は、80歳と高齢になり体力の限界を感じるようになり、一緒に働く長男は承継に全く関心がないため、廃業の選択肢をばざるをえないとのことでした。

店主から話を聞いた支店長は、M&Aという方法で地元の老舗を残せないものかと、本部経由で当社に相談を寄せました。ほどなく店主と面談する機会を得て、要望を聞くと「屋号と秘伝の味が残るのであれば、自分もしっかりと後継ができる外部の方に引継ぎをしたい」とのことで、アドバイザー契約を結びました。

しかしながら、コアなファン層を持つものの飲食店1店舗のため、なかなか引継ぎできる相手は見つかりません。半年が経過し、相手探しに暗雲が立ち込めてきた頃、相談のあった信用金庫の支店長から「候補先が現れた」と連絡が入りました。

きっかけは極めて偶然で、支店長が取引先と交わす日常会話のなかで、ある経営者がその飲食店の常連であることを知りました。支店長は「もしましや」と思い、手続きを経て譲渡をその社長に会って相談したところ、「関心がある」という返答を得ました。本業は全くの異業種でしたが、地元の味を残すため、オーナーとして支援したいと手を挙げました。

そこから話はトントン拍子に進み、お互いに面識があったことからトップ面談も和やかに行われ、初顔合わせから約半年で無事にクロージングとなりました。また店主の長男も引き続き店舗に残り、味の伝承をお手伝いすることが決まりました。

我々のようなM&Aコンサルティングが候補先を探索する際は、自社のストロングパイヤーを主体に広域マッチングで相手先を探索していく傾向があります。そのため「常連客」というキーワードに関しては地域金融機関しか知り得ない貴重な情報になります。本件のような金融機関との連携がなければ、マッチングは相当に困難を極めたと思われる。

譲渡企業にしても、あの時声を掛けていなければM&Aという方法を知らずに廃業に向けて手続きを進めて、後戻りできない状態になっていたかもしれません。

日々、取引先の元へ足を運んでいる金融機関だからこそキャッチできる情報によって、会社の将来の可能性も大きく広げることができると感じた実例でした。



名南M&A株式会社
情報開発部 金融法人課
坂井俊太郎

大学卒業後、新卒で名南M&Aに入社。提携金融機関と連携し一般事業の承継案件に携わる他、クリニックや医療法人などの医療案件にも関与。