

1店舗からのM&A

M&Aで始める飲食店開業

流行に敏感な業態で浮き沈みがあり、開業資金も2000万円～3000万円は当たり前。そんな飲食業にイチから参入するのは、なかなか覚悟が必要なことだろう。だがここ数年、そんな飲食業界で「M&A」が注目されている。本ページでは、今号から6回にわたり、飲食事業のM&A仲介を手掛けるウィット（東京都中央区）の三宅宏通社長に、その優位性を解説してもらう。

著者

株式会社ウィット
代表取締役 **三宅宏通** 氏

PROFILE

みやけ・ひろみち
2005年UFJ銀行に入行（現・三菱東京UFJ銀行）。上場企業を中心とした融資担当、アシスタントとして活動。2007年に飲食業界に特化したM&A仲介業、人材紹介業を目的にウィットを設立。飲食業界を専門としたM&A仲介サービスの事業者はほとんどなく、毎年問合せ件数、成約件数を伸ばし続けている。



事業が順調でも 「担い手」がいない

皆さまは「M&A」という言葉を聞いてどのようなイメージをお持ちでしょうか。

M&Aとは、企業の合併や買収の総称で「merger and acquisition」の略。わかりやすく言うと会社そのものを購入したり、会社そのものではなく、その中にある特定

の事業を切り出して購入すること、また売却することです。

会社そのものを売買する前者を株式譲渡といい、特定の事業を切り出す後者を事業譲渡といいます。M&Aは様々な業種において活発に行われ、目的も様々です。たとえば、企業が成長していくうえで、規模を拡大するために購入できる相手先を探したりすることもありますし、計画的に一定の組織規模を構築し、売却することで多額の

キャッシュを手にし、また新たな事業を始める人もいます。

昨今では少子高齢化の影響で地方を中心とした多くの企業が後継者問題で悩まされており、日本では国の政策にも取り上げられるほど大きな課題として掲げられております。

飲食業界においてはどうかでしょうか、地方の飲食店経営を行う外食産業はもちろん、周辺産業である農家、漁業関係者、調味料メーカー、また地方

居抜き物件の売買に変わる低リスク開業の手法

大きい金額取引のものだという印象が根強く、飲食店経営に携わる経営者の方方にはまだまだ認知度が低いビジネススキームだと思えます。その結果、飲食業界においては居抜き物件の活用が一般化していったといえます。

1店舗でも M&Aで取引できる

M&Aの取引価格は収支、資産内容、業態の稀有さ、その他様々な要因を加味して試算されますが、取引金額に下限はありませんので、数十万円や数百万円といった取引も対象になります。

しかしながら、M&Aの取引価格の大きさに比例して仲介役を務めるM&Aアドバイザーの報酬が決まることから、取引価格の小さな案件が積極的に市場に出ることはありませんでした。そしてそれが飲食業界においてM&Aが活発化せず、居抜き物件の売買が浸透した一つの要因なのです。

しかし現在はどうでしょうか？ 少なくとも当社が小規模案件に積極的に着手し、飲食業界に一定の知識とネットワークを有して取り組んでいると、年々案件数は増加する一方です。需要はほかの産業を遥かに超えると、私自身実感しております。最近の当社で成約した売却案件の一例をご紹介します（表参照）。

直近でウィット社がサポートした売手側の成約事例

社名(非公開)	主な業態	本社所在地	年商	譲渡価格	店舗数	売却形態
K社	洋食・焼肉	神奈川県	約400百万円	200百万円	3店舗	株式譲渡
F社	焼肉	東京都	約160百万円	110百万円	2店舗	事業譲渡
K社	ラーメン	京都府	約62百万円	44百万円	1店舗	事業譲渡
K社	イタリアン	東京都	約62百万円	35百万円	1店舗	株式譲渡
A社	和食	京都府	約66百万円	65百万円	1店舗	事業譲渡
P社	洋食	東京都	約1600百万円	250百万円	10店舗	株式譲渡
S社	居酒屋	東京都	約160百万円	50百万円	3店舗	事業譲渡
H社	うどん	大分県	約100百万円	45百万円	2店舗	事業譲渡
C社	バー	東京都	約120百万円	40百万円	3店舗	株式譲渡

分りかかと思えます。これらは1店舗のみ経営している会社もありますが、複数店舗を経営している中で、業態の異なる1店舗だけを事業譲渡で切り出し売却、残る既存店舗を引き続き経営している事例もあります。飲食店M&Aでは、事業の一部分だけを売買する「事業譲渡」のスキームをとり、1店舗だけ、2店舗だけ売買を行うといった

ケースも多いのです。

M&Aは物件のように表に情報が出回ることはないため、目にする機会は少ないかと思えますが、このように、1店舗～10店舗のいわゆる小規模案件のM&Aによる売買が、昨今では非常に積極的に行われております。

M&Aで始める 飲食店開業の魅力

では、M&Aで飲食店を開業すること、イチから開業することとの違いは何でしょうか？ 最大の魅力としては、居抜き物件の売買とは違い、営業中の店舗をそのまま引き継ぐことができる点にあります。実際に営業している店舗を顧客として訪問でき、なおかつ開示される損益実績や従業員名簿等の資料から、購入後のプランニングをすることができま。

また、売却理由として多いのは「スタッフの採用が大変」「本業に集中するため」「後継者がいない」「赤字で経営が苦しい」などです。買収の目的によっては、マイナスに捉えられる要素もプラスに作用することも少なくありません。

たとえば、自社で出店を強化したい業態を持っている会社は、その業態に適した立地店舗であれば赤字の店舗でもOKという考え方があります。

また、人が不足して出店が困難な会社は、M&Aによって社員、アルバイト

に限らず都心においても後継者問題は深刻化しています。

つまり会社や事業として継続できるにも関わらず、担い手がいないが故に閉鎖を迫られるケースが多々あるのです。

M&Aは冒頭申し上げたように後継者問題に限りません。特に飲食店M&Aにおいては買手のニーズは多岐にわたります。

- ① M&Aで一気に事業を拡大したい
 - ② これまで居酒屋を中心に経営してきたがスイーツ業態を展開していくためにそのノウハウを持っている会社や事業を購入したい
 - ③ 首都圏を中心に展開しているが九州での展開を考えており、九州地方の会社や事業を購入したい
 - ④ ラーメン屋の経営効率を上げるために製麺会社を購入したい
 - ⑤ 脱サラで初めて飲食店経営を行うので、まずは1店舗黒字の店舗を購入するところから始めたい
 - ⑥ いい物件の取得や人材の採用・育成が難しいため、すでに組織として成り立っている会社・事業を購入したい
- などなどあげればキリがありません。買手のニーズは多種多様ですし、求める規模感も千差万別です。裏を返せば、それだけ飲食業界においては、売手にとってはチャンスがたくさんある業種といえます。

M&Aは数十億、数百億といった大をそのまま引き継ぐことができ、採用コストが軽減できるうえにそのまま店舗経営が可能になります。

つまり、売手の課題と買手の強みが上手くマッチングすることによって、飲食店M&Aは売り手にも、買い手にも大きなビジネスチャンスとなつてきます。

飲食店ならではの M&Aにおける留意点

飲食店M&Aには他の業界とは異なる知識が必要になります。まず1つ目に、月次損益表の見方や、賃貸借契約書をはじめとした各契約内容、業態の優位性など、飲食店ならではの案件視点です。

2つ目に、家主や従業員、取引先への告知のタイミング、承継方法など、引継ぎの組み立て方です。店舗型のビジネスにおいては上手く引継ぎができるかどうかは案件価値を大きく左右する重要なポイントになってきます。

どのような段取り、タイミングで、何をすべきか、双方に不利益が生まれないように注意すべき点はたくさんあります。これらをM&Aアドバイザーが理解しサポートできないと、譲受後にトラブルになるケースも少なくありません。

以上の点に留意をされながら、M&Aを検討されるとよいのではないかと思います。