

# 1店舗からのM&A

## M&Aで始める飲食店開業

「1店舗からのM&A」～M&Aで始める飲食店開業～と題し、1年間に渡り、飲食業界のM&A事情について連載をさせていただきました。最終回となる今回は、この連載期間に私自身が自社の株式を譲渡した内容を中心にお伝えし、締めくくりたいと思います。

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。



### 成長速度を上げるために 大手傘下に入るという選択

私自身がM&Aアドバイザーとして、数多くの飲食店経営者の決断を見てきました。売主側の譲渡理由の多くが、「将来の不透明感」や「事業の選択と集中」などでしょうか。一方、買主側の目的の多くは「事業拡大」や「新規事業の構築」でありました。私の場合は売主側になります。成長速度を上げるために「譲渡理由」になります。「株主ではなくなる企業の成長を加速させる意味があるのか？」という声もあるかもしれませんが、やはり創業者として自身の設立した会社が成長し続けることには、大きな喜びと誇りが持てます。また株主ではなくなりませんが、引き続きウィットの代表取締役としてシンクロ・フードの顧客データ、コンテンツを活用できることは、大きな魅力でした。

M&Aで譲渡をするにはまだまだ後ろ向きな印象も強いかもしれませんが、実はこのように自社単独ではなし得ない成長軌道を達成するために、大手企業との統合を目指すM&Aがとて増えています。そして私自身、それを体現することになりました。

### 転機に備えることがスムーズな 成約以上の成果を生む

実は元々、2022年を目処にイグジットする方向で考えておりました。

### M&Aアドバイザーが自社の株式を譲渡し 大手の傘下で引き続き活動すること

私にとってM&Aは、特に失敗できないものです。飲食店のコンサルティング会社が自分のお店を出店し、それが大赤字だとその会社にお店のコンサルティングを依頼する人はいなくなるでしょう。

それと同じく、M&Aを推進する当事者が、譲渡契約のみならず、統合作業の当事者としても関わっていくわけですから、少なくとも買収したシンクロ・フード社に「ウィットを傘下に入れてよかった」と必ず言っていたいく必要があるということです。

現在M&Aは、飲食業界のみならず、どの業界でも一つの経営戦略として日常的に活用する流れが活発化しています。それとともに多くのプレーヤー（M&A仲介会社）やマッチングサイトも増えています。

飲食業界においては、当社が掲げ続けているテーマである「1店舗からのM&A」がより浸透し、M&Aに取り組まれる飲食店経営者も増えていくと思います。是非、正しく、多くの情報を取得され、M&Aの上手い会社を目指していただければと思います。我々株式会社ウィット及びシンクロ・フードグループとしても、飲食業界により貢献できる企業を目指して、事業を推進してまいります。連載をご覧いただき、ありがとうございます。

## 創業者としての誇りを胸に自社の譲渡を決意

転機となる市場の  
活性化と競合の乱立

2007年11月、私が25歳のときに当社、ウィットを設立いたしました。ウィットは、飲食店経営者に必要とされるサービスを増やしていくことを目的に、飲食業界専門のM&A仲介サービス、人材紹介サービスを行ってきました。M&A仲介サービスは私が担当し、人材紹介サービスはリクルート出身で取締役の吉田が事業責任者として、それぞれの部門が補完をしながら

少しずつ成長してきました。しかしその多くの年月で安定的にウィットの収支を支えていたのは、人材紹介サービスでした。おかげさまで当社はこれまで増収増益で成長しており、小さい会社ながら順調に成長している実感はあります。そのような中、国内全体でのM&Aビジネスにおける需要の高まりとともに、飲食業界においてもM&Aというスキームの活用が広く浸透してきました。これまで少しずつ積み上げてきた、「飲食業界専門のM&A仲介サ

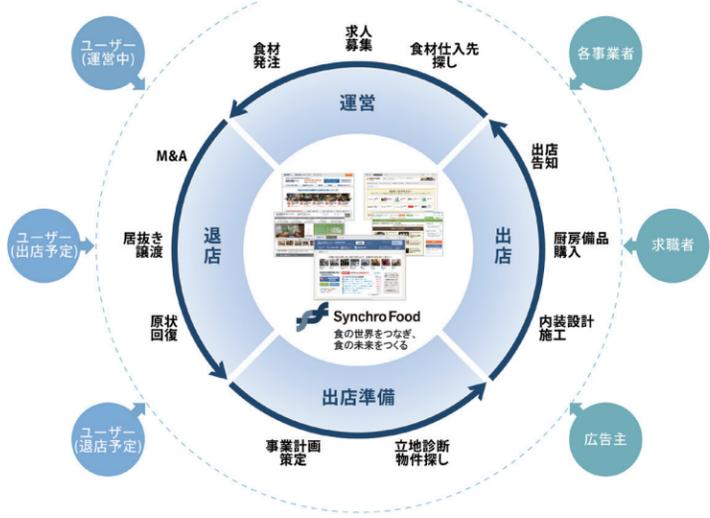
ビス」が加速して伸びていく実感を、私自身感じていました。一方、今回親会社となった株式会社シンクロ・フードは、昨年東証一部に上場した飲食業界向けのサービスを提供するIT企業です。「飲食店・com」といったサイトを軸に、求人や物件、仕入先や内装会社など、飲食店経営に必要な情報をマッチングするサービスを展開しています。そして新たな事業展開の一つがM&A仲介サービスであり、弊社と経営統合する話に発展していったのです。

本連載の第3回に記載した通り、M&A案件が進展するプロセスには非常に多くの資料やデータを取りまとめ、提出しなければなりません。また、買手側は判断材料の一つとして、それらがスムーズに提出されるかどうかも案件の信頼性における重要なポイントとして捉えています。

2022年を目処にしながらも、部門別の損益はもちろん、各取引における集計データも数年に渡って取りまとめたことは、急遽経営統合の話が持ち上がった当社の場合でも、スムーズに進行できた要因の一つだったと思います。

出合いのきっかけは、定期的に共同開催していたM&Aセミナーでした。これは後日談ですが、2017年の夏頃から共同セミナーを実施する段階で、シンクロ・フードとしてウィットに対するM&Aの機会を伺っていたようです。そしてM&Aセミナーの中で、イグジットを通過点の一つとして明確に定めおく重要性をお話する中で、私自身の「2022年を一つのイメージとして持つて

### シンクロ・フードが展開する飲食店向けメディアプラットフォーム



いる」話をしてしまった!?ことが急転直下に本件につながるわけです。いつ、何がきっかけでこの縁が生まれるかは本当に分からないものだと自分ごとながらに強く感じました。そして一つ言えることは、そういった機会口スをしないうちに常に必要なデータや資料は整理し、把握しておくことが大事です。

### PMIをどのように進めるか 相乗効果を最大化するために何をすべきか

零細企業が上場企業の傘下に入る

ということとは、色々な面で変革を迫られます。シンクロ・フードの会社は恵比寿にありますが、2018年9月現在、ウィットの事務所は以前のまま水天宮前にあります。近々恵比寿に事務所も統合予定ですが、それまでの間、どのようにコミュニケーションをとっていくか、稟議や決裁などの承認フロー、支払い関係の取り扱い、セキュリティ問題、定例MTG：それぞれの会社がそのまま継続していくとはいえず、想定以上に多くの改革を行っていきます。

私は株主として、経営者として、この統合を判断した当事者ですから、主体のことは受け入れられますが、そうではないメンバーからするとやはり統合における組織変革は大きなストレスとプレッシャーになり、悩みはじめるメンバーもおりました。

シンクロ・フードは統合の段階で1名ウィットの取締役として出向で常駐しています。最初はうまく馴染んでいただけの不安でしたが、出向者のキャラクターの良さもあり、今ではウィットメンバーが困ったら何でも相談し、良き関係を築けるとともに、統合作業もスムーズに機能し始めています。これには私も本当に感謝しています。

M&Aには常に付きまとう優秀な人材の流出を防ぐということ、それには全体バランスを調整しながら統合作業を推進するリーダー的存在の重要を当事者としても感じています。