

(株)ウィット三宅宏通社長が見たM&Aの成功／失敗事例 急所は事業のリスタート

事業の存続こそがM&Aの目的であり、買い主は明確なポリシーを持ってマネジメント・バイ・インをしていく必要がある。そこで本企画では事業のリスタートの手法に着目。成果のあがった取組みやうまくいかなかった事例を、(株)ウィット三宅宏通社長の解説を交えながらトップに語っていただく。

(株)浜田屋の再出発に向けた取組み

(株)まん福ホールディングス 加藤智治社長



M&A後にやるべきこととして本部のスリム化や不採算店のスクラップなど挙げる実用書もありますが、私の意見は異なります。もちろん生産性向上は欠かせませんが、真つ先にやるべきことは売上げを伸ばすことです。売上げ増はすべてを潤すというのが私の考えで、食ビジネスにおいてその源泉は商品だと思っています。

当社は2021年4月に神奈川県・茅ヶ崎で弁当を製造販売する(株)浜田屋の事業を承継しました。1カ月も経たない間に新商品として『しらすわっぱ』と『しらす幕の内』を開発し、販売額ではどちらも継続的に上位にランキングしています。なによりの成果は浜田屋のスタッフと当社の開発チームの共同作業でこの新しい看板商品を開発したこと。それによって組織としての一体感が生まれたと思っています。

さらに7月に本厚木、9月には横浜

今月のM&A事例

(株)浜田屋

神奈川県下に仕出し弁当屋「ちがさき濱田屋」6店を展開する弁当販売企業。2021年8月に創業60周年を迎えたが、後継者不在の問題を抱えていた。そこで食に特化した事業承継を事業ドメインにする(株)まん福ホールディングスが21年4月に事業承継。新商品開発と新規出店に推進した結果、コロナ禍の影響を受ける中、承継初年度は経常利益が前年比で2500万円改善した。



企業DATA

神奈川県茅ヶ崎市萩園
1182-1
☎0467-82-2022
創業：1961年8月
資本金：4000万円
店数：直営8店(2021年10月末)
従業員数：社員21人、パート・アルバイト120人

リスタートの主な取組み

- 2021年4月 M&Aにより(株)まん福ホールディングスが(株)浜田屋の事業を承継。3カ月間の改善計画を策定。新商品開発とセントラルキッチンでの生産性向上に着手
- 2021年5月 新商品としてしらすわっぱとしらす幕の内各1200円を「ちがさき濱田屋」6店で発売開始
- 2021年7月 神奈川県・本厚木にちがさき濱田屋の7号店をオープンし、店舗デザインを刷新
- 2021年8月 浜田屋の創業60周年を記念した濱田屋60周年記念弁当1200円を期間限定で販売
- 2021年9月 神奈川県・横浜にちがさき濱田屋8号店をオープンし、新商品として塩麹西京味噌焼き弁当4品980～1280円の販売を開始

新商品の開発

2021年4月実施



改善計画の立案

2021年4月実施

項目	現状	改善点	実施状況
生産性
品質
コスト
顧客満足

三宅宏通社長の評価



(株)浜田屋さんがいい形で再出発できたのは、経営統合をスムーズに実行できたことが大きいと思います。きっかけは新しい看板商品の開発ですが、ポイントは(株)まん福ホールディングスさんが現場スタッフを巻き込んだこと。新オーナーが独断専行で開発を進めてしまったら、結果は違ったものになったでしょう。もうひとつのキーは、加藤智治社長に1カ月で結果を出すという強い信念があったこと。事業承継でシナジーを生み出せるかどうかの分岐点は、新オーナーの熱量だと考えています。