

## 【M&Aで外食は年商30億円を突破できる】

### 目次

#### 第一章 知っておくべきM&Aの基礎知識

##### 外食業界でM&Aが注目される理由

業界全体の高齢化で事業承継が大テーマに／競争相手の力を借りて成長するという“大義”  
／業界の垣根を超えたM&A案件も増加／現在の主流は「友好的なM&A」

##### M&Aの目的とは何か

M&Aは「時間を買う」経営戦略／大事なのは、相手企業を尊重する姿勢

##### M&Aの手法と進めかたの基本— 譲渡企業編

M&Aには4つの手法がある／譲れない条件を明確にする／譲渡先候補は1社に絞らない

##### M&Aの手法と進めかたの基本— 買収企業編

仲介者には広く声をかけるべき／トップ面談では売り手の信頼を得ること／資金調達をはじめ買収の準備は万全に

##### 譲渡方法と、その手法としての会社分割

事業譲渡と株式譲渡のメリット、デメリット／分割の手法は主に「分社型分割」と「分割型分割」  
／根回しと期間が必要。専門家に相談すべし

##### 注意すべきチェンジオブコントロール条項

賃貸借契約は家主によって対応が大きく変わる／FC契約、代替性が低い取引にも要注意

##### デューデリジェンスの種類と内容

「数字が正しいか」を確認する財務デューデリジェンス／法務デューデリジェンスは契約と株式がポイント／「企業の将来性」を確認する事業デューデリジェンス

##### 労務デューデリジェンスの重要性

時間管理と勤務ルールが第一のチェックポイント／店長を管理監督者に行っているケースは危険  
／成長の裏づけとなる「人材力」を確認する作業／社労士の立場から見たM&A成功のポイント  
(宮嶋邦彦氏)

## **第二章 実例で学ぶ、外食企業のM&A戦略**

### **M&Aは外食の新たな成長戦略に**

大手による急成長ブランドの買収が増加／同志的結合で拡大をめざすDDとクリエイト／投資ファンドは拡大を支えるパートナー／主な外食M&A事例

### **クリエイト・レストランツ・ホールディングスのM&A戦略**

企業によって異なるガバナンスの手法／潜在力を引き出し、次元の高い成長を実現／異なる軌道を持つ衛星でグループをつくる

●インタビュー／(株)クリエイト・レストランツ・ホールディングス代表取締役社長 岡本晴彦氏

### **DDホールディングスのM&A戦略**

外食の業容拡大をめざした初期のM&A／事業領域の拡大と海外進出が新たな目的に／大型M&Aでも目的は「異質な個性」の獲得／人材が育ち、活躍の場がさらに広がる

●インタビュー／(株)DDホールディングス代表取締役社長・グループCEO 松村厚久氏

### **事業譲渡事例—ダイネットの場合**

事業譲渡で売却益を確保／決め手は交渉のスピード感

●創業者が語る・事業売却の理由と体験談  
(株)あさくまサクセッション顧問 中川徹也氏

### **事業買収事例—こころの場合**

初のM&Aとしては適正なサイズ／シナジーを生んでこそそのM&A

●トップが語る・事業買収の狙いと体験談  
(株)こころ代表取締役社長 渡邊一博氏

### **越後屋に見る、躍進企業のM&A活用法**

売却にあたって会社分割を実施／ヒットモデル売却の背景／「売ること」を前提にした新業態開発

●トップが語る・躍進企業が売却した理由  
(株)越後屋代表取締役 江波戸千洋氏

## **第三章 台頭するファンドのM&A活用事例**

### **ファンドの役割はこう変わった**

下がってきたファンドの「投資基準」／イグジットに向けた成長戦略が描きやすい／  
「ともに成長する」というスタンスが明確に／成長戦略に合ったファンドを選ぶ

#### 投資ファンドによる外食M&A事例①

##### アドバンテッジパートナーズ／おいしいプロモーション

タイミングよく届いた経営支援の打診／成長への課題だった本部機能を強化／創業者利益を確保し、創業者の能力も生かす／変わってきた投資ファンドの姿勢／ビジョンに合ったファンドを見つける

- 経営トップが語る・躍進企業が売却に踏み切った理由  
(株)おいしいプロモーション代表取締役 柴野智政氏
- ファンド責任者が語る・出資後のファンドの経営スタンス  
(株)アドバンテッジパートナーズ プリンシパル 市川雄介氏

#### 投資ファンドによる外食M&A事例②

##### アント・キャピタル・パートナーズ／スプラウトインベストメント

米国の事業に専念するため事業譲渡を決意／「イカセンター」を超える画期的な業態開発を／  
ファンド側はハンズオンスタイルを実践／競合他社がマネできない事業であることの強み

- トップが語る・成長企業が事業売却に踏み切った理由  
(株)スプラウトインベストメント代表取締役兼代表執行役員 藤嶋健作氏
- ファンド責任者が語る・パートナー企業への投資スタンス  
(株)スプラウトインベストメント代表取締役 伊藤尚毅氏

#### 外食M&Aに関するファンドアンケート

##### M&A基本用語集