

創業180年の歴史を守り、 異業種との共同事業でのれんを未来につなぐ



2019年4月現在



1 働けるうちに後継者問題を解決したい

割烹ますやは江戸時代末期に創業した老舗料理店。埼玉県吉川市の名物である「なまず料理」を得意とし、数々のメディアで取り上げられてきた。高齢になり後継者不在に悩んでいた代表取締役の横川則雄氏は2016年、自身が病に倒れたことを機に、本格的に会社譲渡を検討し始めた。他社のM&A仲介契約締結サービスに登録したものの1年間紹介先は見つからず。そうしたタイミングで当社の営業担当からM&Aを提案され、紹介先はすべて日本テクノと付き合いのある企業である点に安心感を抱き、本サービスに申し込んだ。



約180年の歴史をもつ老舗割烹料理店

2 繁忙期の宴会の受け入れ先を見つけたい

一方、湯本グループは内装工事を手掛ける湯本内装株式会社を中核とし、天然温泉施設やレストランなど幅広く事業を展開。2018年、吉川市の天然温泉施設を買収し多くの宴会客を受け入れるようになったが、年末などの繁忙期はお客さまを収容し切れず予約を断ることもあったという。こうした機会損失が気がかりだった代表取締役社長の湯本茂作氏は、市内で宴会が開ける飲食店探しが急務だった。



2018年に買収した「よしかわ天然温泉ゆみ」

3 双方の希望とメリットが一致

2019年2月、初めて顔合わせしたときを横川氏はこう振り返る。「当社の譲渡条件はのれん継承と従業員の雇用・取引先との関係を継続すること。湯本社長は決断力・行動力のある方。その勢いに圧倒されてしまうのではないかと不安でした」。しかし、その譲渡条件は湯本氏が望むものと合致していた。それは40年店を守り抜いた横川氏とベテランスタッフを雇用することで、地元に密着してきた割烹ますやのブランドを維持できるからだ。湯本氏は給与体系や福利厚生など雇用条件を充実させ、スタッフを継続雇用することを約束した。



地元に密着してきた割烹ますやのブランドを守る

4 相互に作用し合い新たな価値を生む

2019年4月、無事に成約式が執り行われた。横川氏は後継者問題が解決したことに安堵する一方、湯本氏は事業拡大に向け早々に意欲を見せる。湯本氏は「割烹ますやと天然温泉施設がコラボレーションし、宴会場や送迎バスなどを相互利用することで大きな相乗効果が生まれますので、まずは売上1億円をめざし、吉川市の活性化にも貢献していきたいです」と話し、2人は新たな夢に向かってともに歩み始めた。



2019年5月より「湯本グループ 割烹ますや」に

今回のM&A成立のポイント

- Point 1 | 割烹ますやの店名を継続使用できたこと
- Point 2 | スタッフの雇用、取引先との関係を継続できたこと
- Point 3 | 割烹ますやの宴会場使用という具体的なメリットが譲受先にあったこと
- Point 4 | トップ同士の価値観など相性がよかったこと

本事例は動画でもご覧いただけます



お客さまとお客さまをつなぐ

日本テクノのビジネスマッチングサービスは「お客さまとともに新たな可能性や魅力を探していく」という目的でスタートしました。経営指標だけでは判断できない経営者の思いなど、さまざまな事情を考慮して双方の利益を最大化し、統合後の成長戦略を促進させられるよう、あらゆる可能性をともに考えていきます。



日本テクノ株式会社

日本テクノ ビジネスマッチング

<https://gift-map.jp/>



営業本部 営業企画部 本社：〒163-0651 東京都新宿区西新宿 1-25-1 新宿センタービル 51F
MAIL: support@gift-map.jp TEL: 03-5909-7019

個人情報の利用目的

弊社は個人情報保護法を厳守し、事業に関するご案内の送付、お問い合わせ時の対応、およびお客さまに有益と思われる情報の提供などのために利用させていただきます。