



ケーススタディから学ぶ！ 飲食店M&A成功事例

VOL.94

高額売却の事例と業界トレンド

売却支援を行ったM&Aアドバイザーが解説！



売却オーナー事例：有名ラーメン店 事業譲渡案件



| | | | |
|---------|-----------------------------------------------------------------------|--------|-------|
| 事業内容 | ラーメン店2店舗運営 | 本社所在地 | 東京都 |
| 年商 | 約2億円 | オーナー年齢 | 40代前半 |
| 売却額の投資先 | 新ブランドの立ち上げ | | |
| 売却理由 | ブランド開発・商品開発に強い興味があるが、多店舗化への興味薄。自身が作ったブランド・商品を高額で買収してくれる先を探すためにM&Aを検討。 | | |

売却を検討していた店舗は東京都内でも有名な「行列のできるラーメン屋」「業績好調」の店舗を売却した理由とは？

売り手オーナー様は、ヒットブランドを作ることに積極的でした。一方、有名店を作った後の多店舗化、事業拡大をする事にはあまり興味をお持ちではありませんでした。「ブランドを作り高額で売却する。その売却益を元にまた新しい事業にチャレンジする。」そういったサイクルを作っていくために売却を希望されていました。

買い手とのスムーズな交渉のコツは「迅速な対応」と「丁寧な説明」

買い手候補との面談時には丁寧な説明と、質問に対する迅速な対応を行うことが交渉で不利な状況を作らず、希望通りの商談を進める為の重要なポイントです。売り手オーナー様は初めての買い手候補との顔合わせの時に事業についての詳細なお話や、会社の社風、経営計画が明記されている資料をしっかりと準備されており、創業から現在に至るまでの良かったこと、悪かったことを包み隠さずにお話ししてくださいました。売り手オーナー様が丁寧な対応を続けたことで、買い手候補とのやり取りもスムーズになっていたように感じます。

事前に考えておくべき大切なポイント

丁寧な対応を続けていた売り手オーナー様ですが、売買の条件がおおむね合致した後で「売却スキームを変更したい」という話をされたときだけは、買い手候補にも困惑の色が伺えました。事業譲渡を前提に進めていたM&A取引でしたが、事業譲渡の場合は売却後に発生する「法人税」が株式譲渡の場合に発生する「譲渡税」に比べて高額になるという点から、事業譲渡ではなく株式譲渡で進めたいという考えに至り、売り手・買い手間での協議となりました。

M&A後もヒットブランドを作り続けるオーナー

売り手オーナー様は事業を譲ったのち、新たなブランドづくりに積極的です。今回の売却益を元手に、知見のあったラーメン事業だけではなく、別業態のブランド開発などにも力を入れており、M&A後に展開した新ブランドの店舗も繁盛店として運営しています。

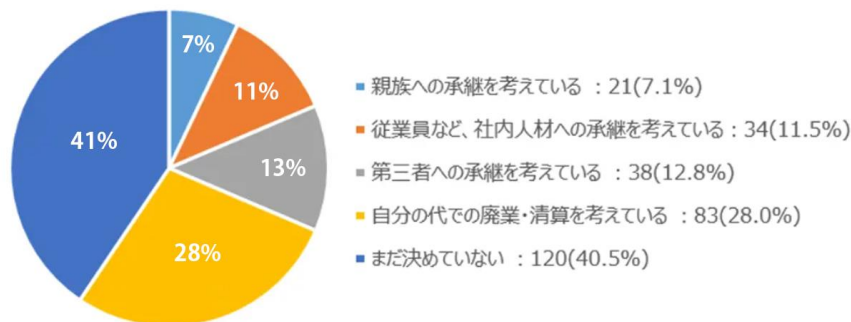


飲食店オーナーの「M&A・事業承継」に対する準備状況

40%以上の飲食店経営者が将来の事業承継について決めていない

約 300 人の飲食店経営者に対して事業承継・M&Aの準備状況についてのアンケート※を実施したところ、40%のオーナーが将来的な事業承継について「決めていない」という回答でした。加えて、約 30%のオーナーが自分の代での廃業・清算を考えており、事業承継・事業継続への準備に大きな課題があるということが明らかになっています。

▼将来の事業承継の方向性は決まっていますか？ (N=296)



将来の事業承継について相談相手は経営者仲間・親族、次いで会計事務所

「事業の将来や承継について相談したことがある相手は？」という質問に対して、多くの方は「相談したことが無い」という結果でした。仲間内、親族以外の相談相手として「会計士・税理士」を選ぶオーナーが多いという結果になりました。会計事務所での事業承継に関する初期的な指導・アドバイスが必要とされています。



※株式会社シンクロ・フードが実施した「飲食店ドットコム会員向けアンケート」から抜粋。(アンケート集計期間 2023年10月24日～2023年11月1日)

2024年
7月サービス
開始

M&Aの市場における自社(自店)の今の価値を知る 企業価値算定レポート～今、M&Aするといくら？～

M&Aに精通した専門スタッフが、FA協会顧問先企業様の企業価値査定を無料で行います。過去のM&A事例と飲食業界のM&Aトレンドを考慮した査定をすることでM&Aの市場における企業の「いまの価値」を知ることができます。

「企業価値算定レポート」を受ける2つのメリット

①経営目的の明確化

M&A市場における価値を知ることで、経営者の方々の経営目標をより明確化するとともに、将来的なイグジット戦略の策定にも役立てていただくことができます。

②“手遅れ”の経営状態を事前に防ぐ

経営状況が悪化した時に、多くの中小零細企業様は手遅れの状態で売却相談に来られる事例が多く見受けられます。毎年の確定申告・決算のタイミングで自社の企業価値を正しく把握することで、手遅れを防ぐことが可能です。

無料査定の流れ

お申込み▶決算書類一式をお預かり▶査定結果のご提出(書類受領後、約1週間)
FA協会会員の顧問先・支援先企業であれば何度でもサービスを利用することができます。

飲食支援サービス

当事務所のお客様には無料にて、売上・利益UPのご提案から販促物等の企画・デザイン作成までお手伝い致します。その他出店から退店に至るまでトータルサポート。お気軽にご相談ください！

フードアカウンティング協会サービス
大阪支部会員
税理士法人KJグループ

〒536-0006 大阪府大阪市城東区野江4丁目11番6号
TEL : 06-6930-6388 FAX : 06-6930-6389
E-mail:contact@kubokaikei.com <https://www.kubokaikei.com/>