M&Aで企業の存続と発展を確立する

クロスダM&Aセンター株式会社
代表取締役
石﨑 広文

×

木寺石油株式会社
代表取締役
児玉 浩三

後継者不在の問題が社会現象化している昨今、会社の継続を心配する経営者と、事業拡大を見据え、会社をさらに発展させたい経営者をマッチングする手法の一つがM＆Aです。譲る側、譲られる側双方が満足できるよう橋渡しをするクロスダM＆Aセンター（本社・佐賀市）の石﨑広文社長と、M＆Aによって木寺石油（本社・武雄市）を譲受した児玉浩三社長がM＆Aの有効性などについて語りました。

創業者の理念そのままに事業を承継

石﨑）昨年12月、児玉社長が経営する「がばい農園」（本社・佐賀市）がM＆Aにより、県内大手の石油販社・木寺石油を譲受しました。

児玉）M＆Aで企業を譲受したのは、今回で3件目です。私は健康茶のネット販売会社を経営していて、2件は同業種の会社を譲受しましたが、今回は全くの異業種。しかも創業50年超の伝統ある会社です。最初は悩みましたが、私の母の実家がガソリンスタンドを経営していた愛着のある業種だったこともあり、木寺石油のM＆Aを決断しました。

石﨑）佐賀ではもちろん、九州内でも1、2位を争うほどの大きな譲渡でした。また、小さな会社が大きな会社を譲受したという珍しいケースです。譲受した会社の従業員のことを大切にしようと真っ先に考える児玉社長の姿勢に共感し、安心して譲渡のお手伝いができました。

木寺石油は、武雄・杵藤地区はもとより、県内でも知名度の高い会社です。今後、更なる発展を遂げるにあたり、児玉社長なら全力で突き進んでくれるのではないかと思いました。

児玉）木寺石油は、地元密着で、赤字や経営難に陥ったことのない優秀な企業です。前社長とは年齢も近く、交渉を続けていく中で私のことを理解してもらい、安心していただけたようです。引き継いで間もないですが、そこで働く「人」を大事にし、コミュニケーションを図りながら、一緒に成長していきたいと思っています。

石﨑）今回のM＆Aのメリットは何ですか。

児玉）木寺石油は50年以上の伝統があります。企業を50年存続させるためにはそれだけの理由やノウハウがあるはずです。それらを身近で学べるよい機会になると期待しています。今は、石油を売るだけでは厳しい時代ですので、地域密着を柱に、車検、整備などの充実も視野に入れたいと思います。

M&Aのイメージを変えたい

石﨑）M＆Aは大都市の話で、地方は関係ないと思う人も多いようですが、佐賀でも年々件数は増えています。2017年は約20件でしたが、2019年は約40件とほぼ倍増しています。九州全体のM＆Aの実施数は、1位の福岡県、2位の宮崎県に次いで佐賀県は3位と高水準です。佐賀県内で社長職に就いている人の平均年齢は、60歳前後。社長を引退する年齢は70歳ぐらいと言われています。後継者問題は一層切実になってきます。

児玉）般的に「M＆A」イコール「会社の乗っ取り」というイメージがあり、決してよい印象を持たない人も多いようですね。

石﨑）イメージがよくないのは、大企業によるM＆Aのニュースの印象が強いからではないでしょうか。上場企業のような大企業は、地方の中小企業と違い、経営者だけでなく、第三者も株式を持っています。特にTOB（公開買い付け）が行われることで、「身売り」や「乗っ取り」などのイメージを持たれてしまうのだと思います。中小企業では敵対的買収はありえませんね。

譲る側、譲られる側双方を幸せに

児玉）譲渡を希望する経営者のニーズはどのようなものがありますか。

石﨑）従業員の雇用を守ってほしい、会社や創業者の意志を受け継いでほしい、今の取引先との関係を悪くしないでほしい、譲渡した後もしばらくは社長も会社に残りたい、などが多いですね。佐賀で行われるM＆Aは、会社の利潤追求のためだけに行う買収とは違い、創業者や前の経営者の「思いをつなぐ」ことを重視する人が多く、温かく進んでいくのが特徴です。

児玉）事業承継について相談したいと考えている経営者はたくさんいらっしゃると思いますが、現在の状況はいかがですか。

石﨑）後継者不足に悩む経営者は佐賀だけでなく、九州全般どの業種にもたくさんいらっしゃいます。相談したいけれど迷っている理由は、情報が漏れるのではないか、銀行からの借り入れが残っているがそれでもよいのか、赤字が続いているからだめなのではないか、などの心配があるようです。しかし、M＆Aに対する不安は、その内容をきちんと知ることで解消することができます。高い技術や経営のノウハウを持っている会社が後継者不足などで廃業するのはとても惜しいことです。事業の継続に不安を感じたら、まずは相談ので連絡を入れてほしいですね。弊社は機密保持も徹底しており、情報漏れはありません。譲渡したい側、譲り受けたい側それぞれの考えをじっくり聞き、お互いが納得し、成長も見込める提案を行います。

児玉）私もM＆Aは、事業の成長戦略の一つと考えています。事業が成長し、自社の利益が増えると、従業員の給料も上げることができます。また、自前でやれば5年、10年かかることを短期間で実現することも可能です。難しいこともたくさんありますが、事業拡大の一つとしてM＆Aを利用していくことは私自身の成長にも繋がっています。

CROSSDA

クロスダM&Aセンター株式会社

本社佐賀市。現在は、福岡市、熊本市、長崎市、大分市に支社を展開。地域社会に根差し、人との繋がりを大切にする企業理念を基に、M&A専門会社として、地域経済の発展に寄与する。

佐賀本社：佐賀市兵庫北7丁目12-3-1号
☎0120－028－022
福岡支社・熊本支社・長崎支社・大分支社

クロスダM&Aセンター

無料相談会実施中

M&Aや、企業価値などお気軽にご相談ください。
お電話、もしくはホームページからもご相談承ります。

木寺石油株式会社

佐賀を代表する石油販売会社。グループ会社にがばい農園（佐賀県）、エイムわらびーハウス青葉園（福岡県）がある。健康茶の製造・販売で、全国に顧客を持つ。

本　　社：武雄市武雄町武雄5625-1
☎0954-23-4148
武雄西給油所・武雄中央給油所・鍋島給油所・吉野ケ里給油所

木寺石油

■グループ会社
がばい農園株式会社
がばい農園

株式会社エイム わらびーハウス青葉園