

事例 2-4-4：藤田鮮魚店、株式会社蔵吉フーズ 「複数の支援機関のサポートを受け、M&Aにより個人事業と法人を統合させた事例」

秋田県秋田市の藤田鮮魚店(従業員3名、個人事業者)は、昭和30年に創業した鮮魚販売業者であった。後継者の藤田正仁氏が、高齢の父に代わり実質経営者として経営してきた。保育園等への生鮮魚介類の卸売事業のほか、個人向けに小売事業(店頭販売と移動販売)も行っていた。地域の人口減少と高齢化が進む状況で、特に小売事業の売上が伸び悩み、藤田氏は後継者として事業を運営していく上で将来性に不安を抱えていた。

他方、秋田県秋田市の株式会社蔵吉フーズ(従業員5名、資本金1,000万円)は大手では対応できない様々な注文に応じた水産加工品・鮮魚等を病院、介護施設、ホテル等に販売、またインターネットでゴルフコンペ賞品の注文も全国から受けていたが、佐々木和雄社長が60代となったことをきっかけに、年齢・体力を意識して早めの事業承継を考えた。社内に適当な後継者がいなかったため、事業承継について河辺雄和商工会や県の事業承継相談推進員に相談したところ、秋田県事業引継ぎ支援センターを紹介されM&Aの説明を受けた。

藤田氏は、同商工会青年部長の経験があり、商業振興組合理事長も務めるなど人望が厚かったことから、同商工会経由で株式会社蔵吉フーズのM&Aの打診を受けた。藤田氏は、同商工会を介して株式会社蔵吉フーズの事業内容や財務状況について詳しい説明を受けると、既存の事業と商圏が重ならずシナジーを発揮できる事業者だと判断し、M&Aを行う決断をした。

藤田氏は、M&Aの手続きを進めるために事業引継ぎ支援センターに相談した。そこで専門の公認会計士の紹介を受け、財務デューデリジェンスや各種契約書の作成等を支援してもらった。また、商工会と事業引継ぎ支援センターは連携して、藤田氏の事業計画書の作成や資金調達策の検討等を支援した。資金面については、引継ぎ時期のスケジュールがタイトであったが、秋田銀行から協力を得て資金調達を行った。

手続き完了後、藤田氏は株式会社蔵吉フーズの代表取締役役に就任した。経営ノウハウについては、当面佐々木氏が取締役として社内に残ることで、スムーズに引継ぐことができた。現在は、株式会社蔵吉フーズに藤田鮮魚店の事業を統合させて営業している。

「小規模な個人事業でしたが、支援機関のサポートのおかげでM&Aを行うことができました。複数の専門家が連携して支援してくれる体制が整っていたことが、非常に心強かったです。M&Aは帳簿上の資産だけでなく、顧客やノウハウ等の経営資源も引き継ぐことができ、事業の拡大に効果的です。事業を引き継いだこれからはより大切になるので、支援機関と連携してさらなる経営革新を図っていきます。」と藤田氏は語る。



社長の藤田正仁氏



加工作業の様子