

リストラや賃下げ、店じまいなど事業環境の変化が、ビジネスパーソンに揺さぶりをかけている。生活を維持するためキャリアを見直す時間を十分にとれないなか、本業を続けながら、それを補完する会社や事業とな

る「隣地」を事業承継で買収し、業容を拡大し収益を確保する手法がでてきた。国が補助制度を立ち上げたり、地域が一体となって事業承継を支援する輪も広がり始めている。

本業継続 隣地もM&A

国の支援制度を活用



MTM商事
(大阪市)
インキ商社

谷口誠社長(41)

会計士など地域が支える



梓川ききょう薬局
(長野県松本市)

奥村修司代表(30)

事業承継は今

会計士ら地域に支援の輪

で、最終損益はトントンといったと云った。だが、新型コロナウイルスの感染拡大で状況は一変した。総務省が2人以上世帯に実施した20年の家計調査では、1世帯当たりの月平均消費支出は27万7926円と、物価変動を除く実質で前年比5・3%減った。減少率では比較可能な01年以降で過去最悪の水準だ。

谷口社長は「新しい収益源」を求め、M&A先を探した。見つけたのが老舗の松本香料だった。売主であるオーナーにまで手を広げられれば、会社を成長軌道に乗せることが期待できた。

香料製造の**松本香料**(大阪市)を買収

松本市の**梓川ききょう薬局**
北栗コスモス薬局を買収



承継にかなり費用がかかるな

費用を抑える制度ができたな

M&A関連費用で補助を受ける

相談役として残ります

松本香料
前オーナー

薬剤師として大阪や三重で働く

独立して薬局を開業したいな

資金面でお手伝いします

成迫会計グループ(松本市)
藤牧秀明部長

奥村氏を紹介

2500万円を融資
信用金庫



梓川ききょう薬局買収。20代で薬局経営者に

中小企業庁

「事業承継・引継ぎ補助金」

最大800万円



設備投資や人件費

最大400万円



資産査定などの費用

他の薬局を紹介

奥村氏の薬卸の取引先



新たに3000万円調達。北栗コスモス薬局を買収

インキと香料を組み合わせた新製品開発へ

訪問サービスなど顧客開拓へ

谷口社長は松本香料のオーナーが持つ全株式を2000万円で購入した。21年夏には個人レベルでもM&Aは家庭用の3種類のフレグランス商品を通販サイト「楽天市場」で販売できそうだと、M&Aの検討に入っていた。事業承継に対しては中小企業庁が資産査定(デューデリジェンス)などM&A関連費用の一部を負担してくれる制度を活用し補助を受けた。日27歳だった18年だ。長野県に本政策金融公庫など政府系金融機関の融資などもあり、国

撮影スタジオ
本業と両立
3面に続く

個人でもM&Aをつまづき使いたい。谷口社長は「制度を活用する」が第一だと考えている。ポイントは無理をしないこと。本業と同じまたはその隣地でのM&Aが、成功モデルの一つとして育ちつつある。

藤牧部長は「奥村代表のよう」に20代と若く、他県から移住して承継する買手が現れたのは地域にとってよいと、地元信用金庫を紹介し、買収資金など計2500万円の融資を引き出した。わずかに3カ月で、後継者を探していた梓川ききょう薬局(松本市)の承継を実現させた。買収額は個人には重い負担だが、「ゼロからの開業と比較すれば3分の1」(奥村代表)に抑えられた。

住して買収した。後押ししたのは会計士や取引先など地域の輪だ。「後継者に悩む薬局がある。長野で事業を承継するならお手伝いします」。成迫会計グループ(松本市)の藤牧秀明M&A事業部長は、奥村代表の支援を買って出た。薬剤師の夢が多いのは一城の主。薬局の経営者だ。その薬局でも最もオーソドックスなのが「門前薬局」で、病院や診療所の前に店を構え、処方箋をもらった患者の調剤を行う。うまくいけば千円単位の売上高も見込める。もちろん簡単ではない。ゼロから立ち上げるなら、とにかく時間がかかる。ペアを組んでくれる病院や診療所を探し、その近くに土地を見つけて建物を確保するのも一苦労だ。開店までには5000万円近い費用が必要とされ、資金調達の時間も考えれば準備には最低でも10年かかる。30歳代半ばで独立というのが一般的だ。