

## 中小の事業承継に新発想 本業の周辺ビジネスも買収

2021/7/16 2:00 | 日本経済新聞 電子版

NIKKEI  
BUSINESS DAILY  
日経産業新聞

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。

### 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)

### 香料製造の松本香料(大阪市)を買収

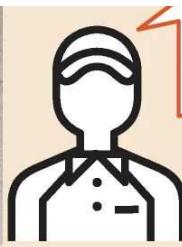
承継にかなり費用  
がかかるな

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





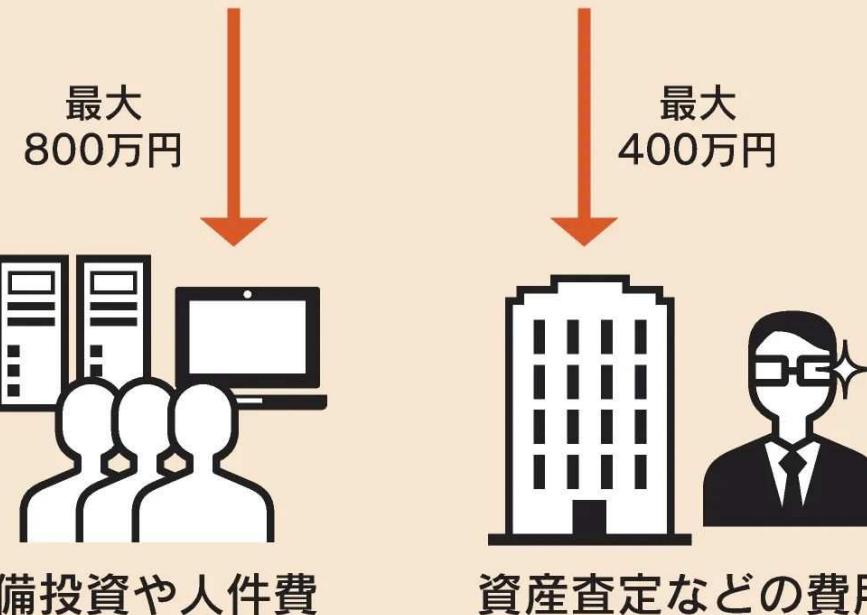
相談役として  
残ります

松本香料

前オーナー

## 中小企業庁

### 「事業承継・引継ぎ補助金」



インキと香料を組み合わせた新製品開発へ

「インキと香り。隣り合わせの関係だ」。インキの販売会社、MTM商事（大阪市）を経営する谷口誠社長（41）が香料メーカー、松本香料（大阪市）を2020年9月に買収したきっかけはこんな思いつきだった。

香り付きのインキがあることは知っていた。チラシやポスターの隅に少し塗っておき、爪などで擦（こす）ると匂いがでる。谷口社長は「香料メーカーをM&A（合併・買収）すれば、ビジネスの領域を広げられる」と考えた。

谷口社長は20歳で現在の東洋インキSCホールディングスの販売子会社に就職した。「億円単位の仕事をやりたい」と37歳で退職し、MTM商事を立ち上げた。

お菓子やティッシュペーパーの箱などのパッケージングを手掛ける会社にインキを納入する。年商は現在数千万円で、最終損益はトントンといったところだ。



MTM商事の谷口社長は「億円単位の仕事をやりたい」と37歳で起業した

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。

谷口社長の仕事も巣ごもり消費を狙った商品の販促ツールの需要は旺盛な半面、飲食店向けや3密を避けたいスーパーのチラシ向けの需要などが減退した。「新しい収益源を見つける」とネットでM&A先を探した。

### 香料製造会社を200万円で買収

見つけたのが老舗の松本香料だった。売り主であるオーナーと従業員1人の会社で、どんな香りでもつくることができた。売値は165万円と手ごろだった。

魅力的だったのは「BtoC」市場だ。松本香料の「香り」の技術を活用し最終消費者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できた。

谷口社長は松本香料のオーナーが持つ全株式を200万円で取得し買収した。21年夏には家庭用の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。

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、国は事業承継を後押しする。

谷口社長は「制度を活用すれば個人レベルでもM&Aはできる。意外にハードルは低い」と強調する。「すでに次のM&Aの検討に入っている」という。

## 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)

松本市の **梓川ききょう薬局** を買収  
**北栗コスモス薬局**

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



奥村氏の  
薬卸の取引先

他の薬局  
を紹介



新たに3000万円調達。  
北栗コスモス薬局を買収

訪問サービスなど顧客開拓へ

時間をM&Aする。薬剤師の奥村修司代表（30）が1店舗目の薬局経営を始めたのは27歳だった18年だ。長野県に好条件の薬局を見つけると、当時住んでいた三重県から移住して買収した。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。

薬剤師の夢で多いのは一国一城の主。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。うまくいけば千万円単位の売上高も見込める。



薬剤師の奥村修司さんが2店舗目に買収した北栗コスモス薬局（長野県松本市）

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年はかかる。30歳代半ばで独立というのが一般的だ。

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い手が現れたのは地域にとってよい」と、地元の信用金庫を紹介し、買収資金など計2500万円の融資を引き出した。

### 3カ月で薬局承継

わずか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。

個人でもM&Aをうまく使いこなせばビジネスの局面を変えることができる。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。

奥村修司代表が経営を引き継ぐと、高齢者の住宅を訪問し、薬の飲み方を支援する在宅医療も始めた。年間売上高は買収前より300万円ほど高い7500万円となった。

「他にも後継ぎに悩む薬局があるよ」。取引先である薬卸から同じく後継者問題に悩む近隣の薬局の紹介を受け、2020年5月に買収した。

成迫会計グループの力を借り事業計画書などを作成すると、地元の信金が3000万円を融資してくれた。奥村代表は「地元の専門家が応援してくれたので、複数店経営に踏み切れた」と説明する。

## 本業続けながらM&A

20年1月、福岡県に住む鈴木美子さん（50歳代、仮名）は勤務する資材販売会社から突然、ある提示を受けた。

内容は「割増金をもらい3月中に退職するか、これまで通り雇用を継続してもらう代わりに6月から給与の3分の1カットを受け入れるか」。新型コロナウイルスの感染拡大で会社の経営の状態がよくないのは分かつていた。

「それならば起業だ」。選んだのはM&A（合併・買収）による起業だった。会社勤めが続けられるよう本業に近い福岡市内の会社を第一条件とし、安定して一定の収益が上がりそうな会社を探した。

2～3カ月かけ、ようやく福岡市内で3店舗のレンタルフォトスタジオを運営する会社が売りにでているのを見つけた。税理士にも入ってもらい、買収費用は会社の取得費の150万円など計370万円以上を投じた。

20年11月に経営を引き継いだ。スタジオ使用料は1時間あたり約2000円（3店舗平均）で、24時間営業だ。本業である資材販売の営業は3つのスタジオの1つでこなしながら、副業のフォトスタジオの方も大忙しだ。

設備の修繕やインターネットを使った営業活動などで、21年4～5月はゼロだった売上高は、最近は月30万円とちょうどスタジオ3店舗分の家賃30万円とトントンの状況にまで改善してきた。

鈴木さんは、「コロナが落ち着いたら東南アジアからアニメファンを呼び込みコスプレイベントもやってみたい」と意気込む。

新型コロナの感染拡大はビジネスパーソンの働き方だけでなく、収入環境も大きく変えようとしている。何もせぬ手をこまねいていることができないケースも出てきた。M&Aはその1つの答えとなるかもしれない。

（新田栄作、前野雅弥）

### 【関連記事】

- ・[事業承継はネット経由で 個人でも数百万円で買収](#)
- ・[ネット使いM&A仲介 後継者難の地方企業が活用](#)

[日経産業新聞の記事一覧へ](#)

事業承継関連の企業情報は、日本経済新聞社の法人向け情報サービス「日経バリューサーチ」でも提供しています。企業・財務情報のほか経済・業界統計、各種記事・リポートなどをご活用いただけます。

[平日に毎日更新。リストはこちら](#)