



# 2022年の飲食業界のM&Aトレンドと 弊社サービスのご紹介



1.飲食業界M&Aにおける5つのトレンド .....	4
2.弊社サービスのご紹介 .....	17
3.弊社成約事例 .....	24
4.会社概要 .....	37

弊社は飲食企業の出店支援サービスと、飲食企業・飲食事業を中心とした買収・合併等のM&Aアドバイザリーサービスの2つを事業の柱としております。

M&Aアドバイザリーサービスに関しましては、上場会社から数店舗規模の会社まで、飲食関連企業の事業承継や事業売却における多数の実績がございます。

昨今、飲食業界は新型コロナウイルスによる影響、少子高齢化、節約志向の煽りを受けております。大手企業・中小企業を問わず、M&Aによる事業シナジー・付加価値創出、事業売却による選択と集中が業界全体でますます加速すると予想されます。

弊社には過去の事例や多くの飲食企業のM&Aに携わった豊富な知見とネットワークがございます。

御社の実情を伺った上で、様々なご提案をさせて頂きたく、昨今の飲食業界M&Aのトレンドに関する資料を送らせて頂きます。

ご関心をお持ち頂けましたらお気軽にご連絡ください。極秘裏に相談（簡易査定など）承ります。

株式会社M&A Properties

代表取締役 中村幸司

後藤俊輔

# 1.飲食業界M&Aにおける5つのトレンド



**2023年の飲食業界は、堅調な企業と低迷が続く企業の二極化が考えられます。  
飲食業界全体のM&Aは活発になり、業界構造が大きく変わる年になると推察されます。**

- コロナ禍による人々の生活様式の変化に対応するように、2022年の飲食業界M&Aでは経営資源の選択と集中による事業ポートフォリオの最適化を目的とした戦略的売却が顕著となりました。
- 2023年以降、新型コロナウイルスの感染症法上の位置づけを「5類」に引き下げられることが検討されていることやインバウンドの回復につれて、コロナ禍を超える業績を上げる企業も現れています。
- しかし一方で、原材料費等のコスト高騰や、コロナ融資の利払い開始などにより、業績が戻らない企業は先行き不安から売却や倒産を検討していく可能性が予測されます。

## ✓ 2022年度 弊社M&A成約事例（抜粋）

CASE01

2022年7月

売主



買主



名古屋市に本社を置き、居酒屋を中心とした飲食店運営を行う海帆は、神奈川県を中心に居酒屋事業を19店舗運営しているSSSの株式を取得し、子会社化しました。オペレーションや原材料等の共通点があり、また、従業員の独立を支援する店舗展開なども行っていることから、今後多くのシナジーを発揮することが可能であると考え、今回の買収に至りました。

CASE02

2022年10月

売主

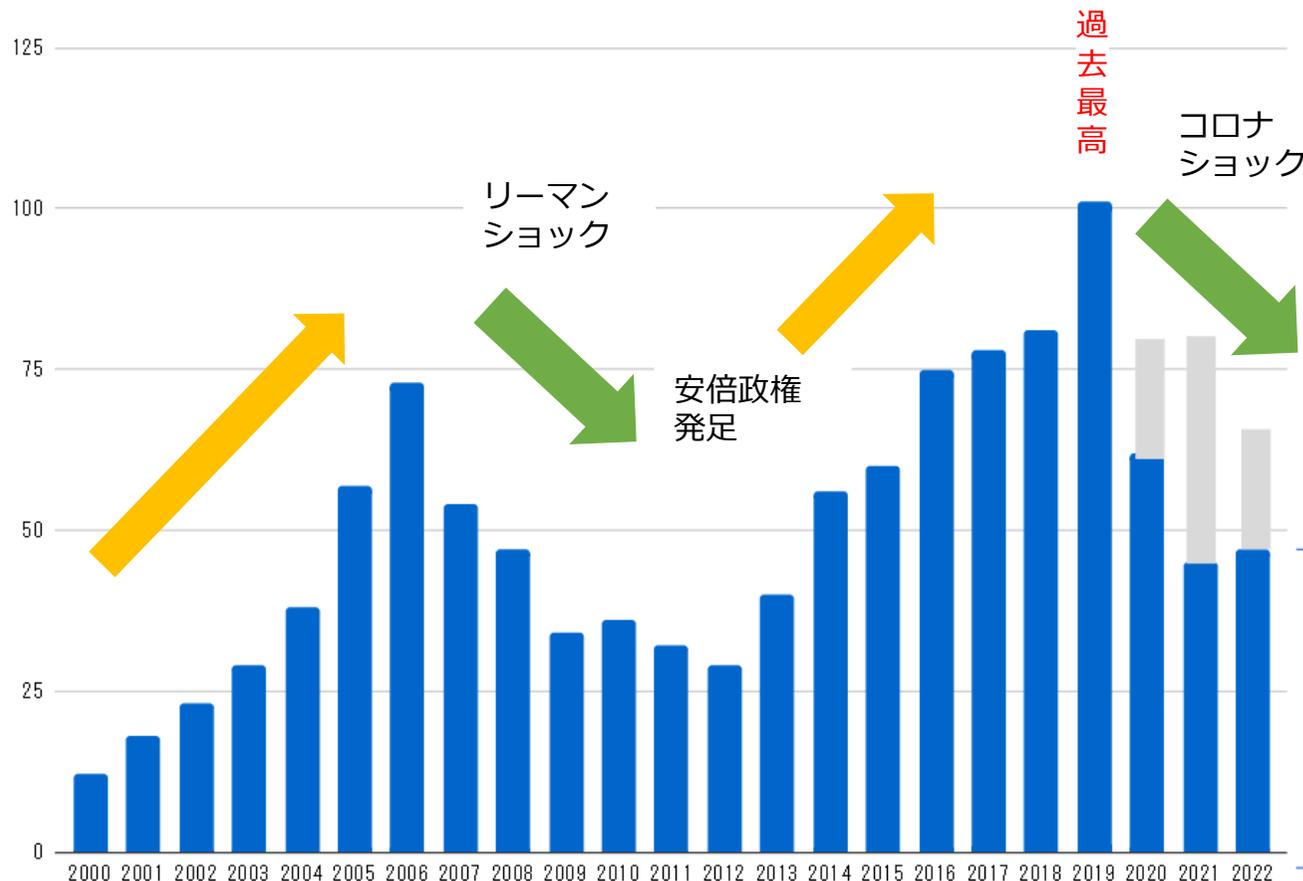


買主



国内約200店舗、海外2店舗、業態数約90の飲食店を展開するGYRO HOLDINGSの子会社であるパートナーズダイニングは、パッションアンドクリエイイトが運営する焼肉専門店「牛8」を買収しました。GYRO HOLDINGSは今回のM&Aにより、既に展開しているブランドを含め、客単価3,000円～10,000円程度と幅広い焼肉業態を保有することで、食材の安定確保やコスト削減、品質の維持だけでなく、様々な面でシナジー効果を生み出せると考え、今回の買収に至りました。

- 2012年の安倍政権発足後、アベノミクス等による景気回復とともに、M&A成約件数は次第に増えていき、**2019年に101件と過去最高件数となりました。**
- 2020年以降、コロナショックによって成約案件件数は2015年と同等水準の61件まで減少しています。
- 2022年の成約案件は2021年と比較して、成約件数は減少したものの、成約案件全体における支配権移動を伴うM&A案件の含有率は約22pt（55%→77%）上昇しました。
- これは2020年の含有率を超えており、**今後飲食企業のM&A（支配権移動）が増加する可能性**を示唆しているともいえます。



	2020年	2021年	2022年
成約案件数[件]	82	82	61
支配権移動[件]	62	45	47
支配権移動の含有率	76%	55%	77%

成約案件件数61件のうち、  
支配権の移動を伴うM&Aは  
47件（77%）

弊社独自の分析により、ここ数年の飲食業界におけるM&A（売主目線）には、主に以下の5つのトレンドが見られます。

## 1. 戦略的売却型

- 業態整理による売却代金を主力事業へ投入（経営資源を集中）を目的としています。
- 注力事業へ事業を集中することで社員の意識も一致団結し、成長促進に繋がります。
- 業態価値の向上施策として、マーケットからも一定の評価をされます。

## 2. 事業承継型

- 後継者不在問題の解決を図ることを目的としています。
- 従業員や取引先へ安心感を醸成（安定化）することができます。
- 創業者利益を獲得することができます。
- 特に地方の名店などが対象となるケースが増加しています。

## 3. 再生型

- 不採算の事業・会社でも、第三者の協力により再生できる可能性があります。
- 少なからず、一定の従業員・取引先等は守られます。
- 早めの決断でダメージを最小限にします。一方で、判断が遅れ、破綻するケースも多くあります。

## 4. ファンド売却型

- 業界のしがらみがないファンドへ売却（創業者利益を獲得）します。
- コロナ禍では、資金調達目的でファンドを引受先とした増資を行うケースが増加しています。
- ファンドの支援のもと、管理体制等の強化、合理的な拡大成長を図り、5年程度でのEXITを図るケースが多くあります。

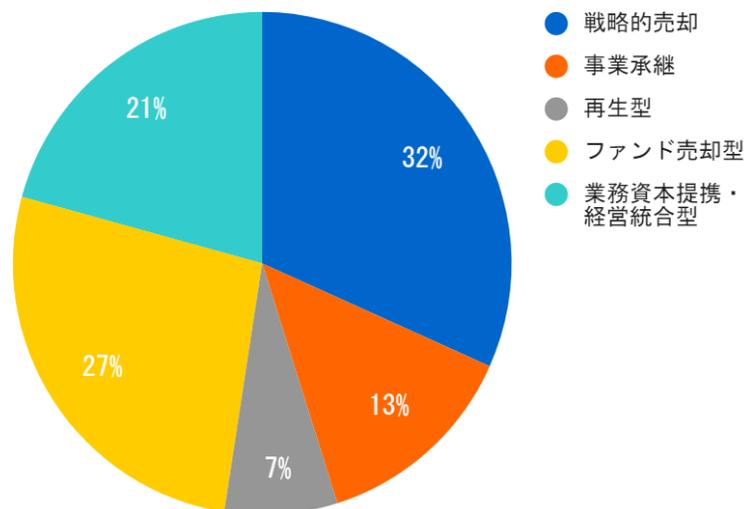
## 5. 業務業務提携 経営統合型

- 2022年は飲食業界以外の業界からの出資に伴う業務資本提携は落ち着いてきています。
- 事業会社同士のシナジー効果による、発展的な成長拡大を目的としています。
- 両社での出資もしくは株式交換を行うケースが多くあります。

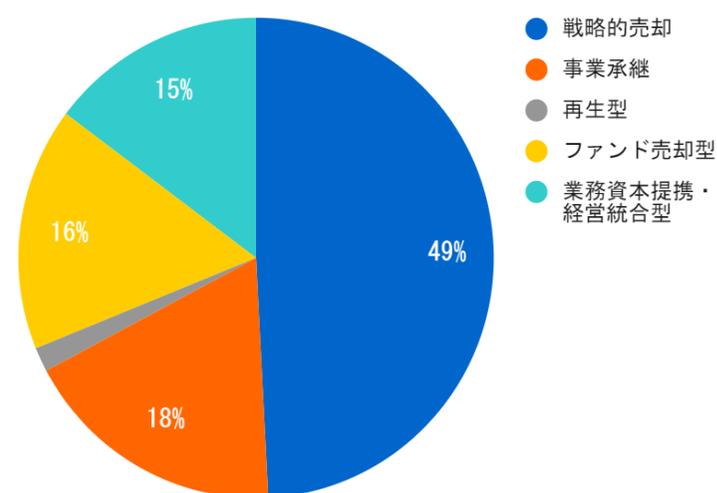
## 弊社独自の分析により、2022年の案件におけるトレンド別割合

- ✓ withコロナに適用させるために事業ポートフォリオの整理を意図した売却案件が増加し、戦略的売却型案件は2021年から大幅に上昇しました（32%→49%）。
- ✓ 事業承継型は2021年から増加しており、経営者の高齢化により今後も増加することが予測されます。（13%→18%）
- ✓ 協力金等により倒産件数も減少しており、再生型M&A案件も2021年から大幅に減少しました（7%→2%）。
- ✓ 資金調達を目的としたマイノリティ出資は減少しており、ファンド売却型は2021年から減少しました（27%→16%）。
- ✓ 他業種からの飲食企業への出資や参入も落ち着きを見せており、業務資本提携・経営統合型は、2021年から減少しました（21%→15%）。

### 2021年



### 2022年



※弊社独自の調査・分析とは……自社、及び業界内ネットワークを活用し実施しているM&A案件の成約実態調査です。

## 戦略的売却とは……

- ✓ 大手チェーン等が業態整理のため、**業態や事業を売却し**、注力する業態・事業に経営資源を集中する方法です。
- ✓ 注力事業（業態）ではないが、好調な事業（業態）や子会社を売却し、戦略的に調達した資金を注力する業態・事業に経営資源を集中する方法です。
- ✓ 2022年の件数は30件（49%）となり、2021年（32%）から大幅に上昇しました（弊社独自調査）。

### CASE01

2022年3月



ダスキンは大阪・北摂エリアで事業展開するベーカリーショップ「Bakery Factory」事業をベーカリーショップの運営を手掛けるStone Food Entertainmentへ事業譲渡しました。「Bakery Factory」は郊外型・大型ベーカリーショップとして計4店舗を直営店で展開していましたが、事業環境の変化やダスキンにおいてFC事業としての今後の展開が困難であることを踏まえ譲渡する考えに至りました。

### CASE02

2022年8月



ヤマエグループホールディングスは、宅配ピザを展開する日本ピザハット・コーポレーションを買収しました。エンデバー・ユナイテッド・パートナーが運営するファンドが出資するエンデバー・ユナイテッド・パートナーズ・シックスを同業者とする匿名組合などから全株式を取得し、ヤマエグループホールディングスは新たな事業領域であるBtoC事業に挑戦していきます。

### 事業継承型売却とは……

- ✓ **オーナーが高齢にもかかわらず、社内・親族に後継者がおらず、第三者へ売却する方法です。**
  - 譲渡後は買手企業からの役員派遣及び社内昇格等で役員を構成します（オーナーが一定期間、顧問等で事業に関わり続けるケースもあります）。
  - 後継者問題が解決し、従業員や取引先に対する安心感を醸成します。
  - オーナーは連帯保証から解放され、売却により創業者利益を手にすることができます。
- ✓ 2022年の件数は11件（18%）（弊社独自調査）となっています。

#### CASE01

2022年3月

売主



買主



JFLAホールディングスは、大正設立の老舗パン菓子類製造販売などの栄喜堂を買収し全株式を取得しました。ベーグル「BAGEL&BAGEL」や老舗洋菓子ブランド「アンジェリーナ」など、高付加価値を有するブランドを中心に販売事業ポートフォリオの再構築と製販一体型モデルを強化し、既存事業との相乗効果を見込み、今回の買収に至りました。

#### CASE02

2022年7月

売主



買主



食に特化した事業承継を行う、まん福ホールディングスは、北海道内に直営・FC合わせて51店舗宅配寿司チェーン「札幌海鮮丸」を運営する札幌海鮮丸の事業を受け継ぎました。まん福ホールディングスとしては、6社目の事業承継となります。食に関する豊富なノウハウを活かし、まん福ホールディングスの万全なサポート体制のもと、札幌海鮮丸の更なる成長・発展を目指し、今回の買収に至りました。

## 再生型売却とは……

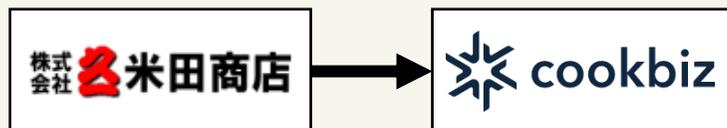
- ✓ 不採算の事業・会社を、第三者との協力・提携により再生を図る方法です（法的整理を利用するケースもあります）。
  - 少なからず、一定の従業員や取引先等は守られます。
  - 民事再生案件等、弁護士とも協力しながらスポンサーを探すケースが増加しています。
  - 早期の決断が重要です（決断が遅れたことで破産に至るケースがあります）。
- ✓ 2022年の件数は1件（2%）（弊社独自調査）となっており、倒産件数の減少と共に減少しています。
- ✓ 倒産件数は少なかったですが、大量閉店する飲食企業は見受けられます。

### CASE01

2022年5月

売主

買主



クックビズは函館地裁に民事再生手続きを申し立て中でホタテやホッケ、サバなどの冷凍加工業を手がける久一米田商店とスポンサー契約を締結しました。久一米田商店が営む事業を会社分割して設立する新会社の全株式を再生計画の認可決定後に取得し、子会社化しました。クックビズは飲食店向け求人情報サイトの運営を主力としていますが、新たな事業領域として「食」に関連した事業再生に取り組む方針を打ち出しており、その一環として今回の買収に至りました。

### CASE02

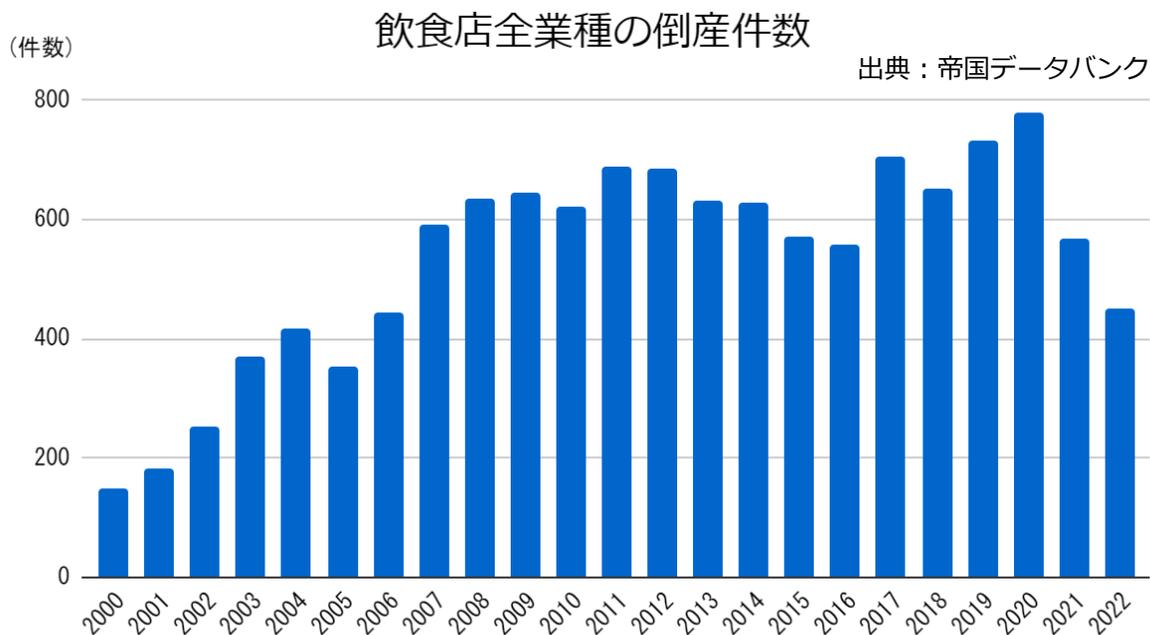
コロナ禍の大量閉店



大手居酒屋チェーンは、2022年後半に入っても店舗の減少に歯止めがかかりませんでした。上場する居酒屋主要16社の店舗数は、2022年9月末で5,387店と、年初の5,686店から5.2%減少しています。コロナ禍1年目の2020年は前年比8.7%減、2年目の2021年も同6.4%減と、閉店が止まりませんでした。さらに、「食肉」「鶏卵」「加工食品」など主要食料品の価格は、夏から毎月、前年同月を上回る状況が続き、コロナ禍の長期化や原材料高騰、人件費の度重なる上昇などは、飲食企業へ大きな影響を与えました。

**2022年は飲食店事業者の倒産件数は452件となり、2006年以来16年ぶりの400件台へ減少しました。**

- ✓ 飲食店への協力金給付が開始した2020年12月以降、倒産件数は顕著に減少しており、コロナ関連支援策の効果が伺えます。
- ✓ 業態別では、最多が「居酒屋」で、飲み会や接待の減少などコロナ禍の生活様式の変化が定着し、客足の回復が遅れています。
- ✓ 各種支援策は縮小や終了する中で、光熱費や食材価格、人件費などコスト負担が急激に増加し、過剰債務を抱えている企業など、コロナ回復局面においても飲食店の淘汰が進む可能性があります。

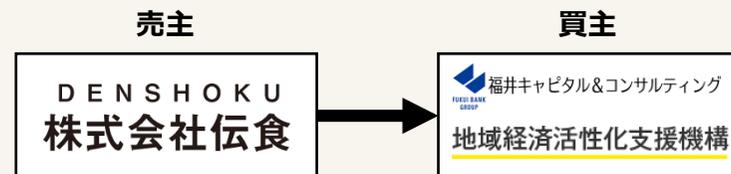


## ファンド売却型とは……

- ✓ 会社・事業の成長拡大を加速させるために、投資ファンドに売却する方法です。
  - ファンドは業界内のしがらみがないため、余計な気を使う必要がありません。
  - 株式の大半は売却し、創業者利益を確保します（継続して一定の株式を保有し続けるケースもあります）。
  - ファンド支援のもと、管理体制の強化、合理的な拡大成長を図ります。
  - 3～5年程度でのIPO（新規上場）を目指します。
- ✓ 2022年の件数は10件（16%）（弊社独自調査）となっています。

### CASE01

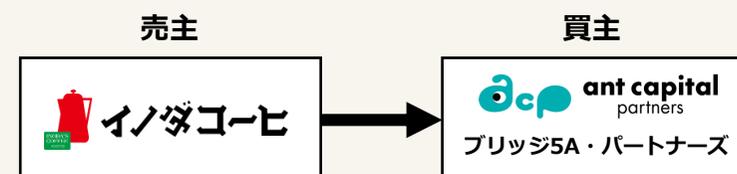
2022年6月



福井銀行の子会社の福井キャピタル&コンサルティングと地域経済活性化支援機構の全額出資子会社のREVICキャピタルが共同運営するふくい未来企業支援投資事業有限責任組合は鮮魚食材・海産加工品の物販、通信販売、飲食事業の伝食に資本参加しました。通信販売では「甲羅組」のブランドの元でズワイガニを中心に伸ばしています。2022年8月には水産加工場併設型の物流倉庫を竣工しており、IPOも見据えたうえで、社内体制の整備や内部統制の強化などに取り組み、事業成長支援を図りました。

### CASE02

2022年9月



アント・キャピタルパートナーズとブリッジ5A・パートナーズ有限責任事業組合が共同運営するアント・ブリッジ5号A投資事業有限責任組合は喫茶店運営のイノダコーヒーに9月に投資し、猪田会長から全株式を取得しました。同社は1940年創業。京都市内を中心に9店舗運営しており、自社EC全国の百貨店の催事でも、自家焙煎の珈琲などオリジナル商品の販売を展開しています。アント・キャピタル・パートナーズは事業の成長と発展のサポートを行っていきます。

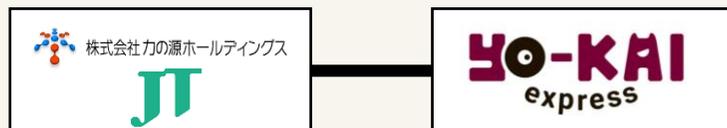
## 業務資本提携・経営統合型とは……

- ✓ 会社・事業の成長拡大を加速させるために、業務資本提携・経営統合を行う方法です。
  - 両社での出資、もしくは株式交換を行うケースが多くあります。
  - 両社の経営陣の体制は継続し、両社の強みを生かした更なる成長・発展を目指します。
  - 2021年は飲食以外の企業からの資本参加による業務資本提携が目立っています。
- ✓ 2022年の件数は9件（15%）（弊社独自調査）となっています。

### CASE01

2022年9月

#### 業務資本提携



力の源ホールディングス、日本たばこ産業は、フードテックベンチャーの米ヨーカイ・エクスプレスと資本業務提携を締結しました。同社は温かい食事を24時間コンタクトレスで提供できる、自販機型の自動調理ソリューションを提供しています。出来立てラーメンを最短90秒で提供可能な自動調理自販機の日本展開を本格的にスタートしました。力の源ホールディングスとラーメンをはじめとした商品の共同開発と製造・販売インフラの安定化を図りました。JTの全額出資子会社のテーブルマークの主力商品「冷凍うどん」を活用した開発も進めています。

### CASE02

2022年10月

#### 業務資本提携



オイシックス・ラ・大地はシダックスへのTOB(株式公開買い付け)が成立しました。投資ファンドのユニゾン・キャピタルなどから28%の株式を取得し、シダックスはオイシックスの持ち分法適用会社になりました。協業の方向性で一時対立しましたが、出資後も協業について第三者を交えて議論を続けることになりTOBが決着しました。シダックスグループが手がける各種事業との業務提携の検討を加速することが目的で、特に医療施設、高齢者施設、保育園、事業所などに向けた集団給食事業を含むフードサービス事業との連携を視野に入れており、今回の提携に至りました。

## CASE 01



## CASE 02



## CASE 03



## CASE 04



## CASE 05



## CASE 06



## CASE 07



## CASE 08



## CASE 09



キューサイ

BAKE INC.

## CASE 10



## CASE 11



## CASE 12



## CASE 13



おいしさとお客さまの笑顔へ



## CASE 14



## CASE 15



以下のような飲食企業もファンドからの投資を受け付けています。



SORA GROUP

## 2.弊社サービスのご紹介



## 対象案件

- 事業承継から、子会社・事業部門の売却、大手企業との業務資本提携、再生案件など、M&Aに関わるあらゆる案件に取り組み対応しております。
- 譲渡希望者（オーナー・経営者）から、会社の状況や「今後どのようにしていきたいのか」などの“想い”を伺ったうえで、最適な解決策をご提案致します。

## 業務内容

- M&A検討段階での初期的なコンサルティングから、M&A遂行時のデューディリジェンス、交渉などに至るまで、高付加価値なサービスをワン・ストップにて提供しております。
- 譲受希望者の間で競争環境を創り上げるべく、多くの譲受希望者を競わせる入札手続きに関しても、ご要望に応じて実施しております。

## 高い費用対効果

- コスト意識の高いお客さまの要求に応える報酬体系と、他の大手（国内・外資）投資銀行と同等程度の高品質なサービスをご提供致します。

多くの買い手企業に  
アプローチ可能な  
ネットワーク

- グループ会社であるホクトシステム株式会社が運営する店舗物件の仲介サイト『テンポスマート』や約4万社のグループ顧客ネットワークを活かし、**幅広い買い手候補者に関する情報収集及びコンタクトが可能**です。
- 『サムズレストラン』の売却、立食い焼肉『治郎丸』事業の売却、『カラオケマツク』の売却など多数の実績がございます。**これまでの取引額は450億超で、現在も多くの企業からの買収の意向を把握**しております。

豊富な経験に基づく  
アドバイザー業務

- 弊社には大手国内証券、外資証券、投資銀行にて多くのM&A実績があるコンサルタントが在籍。M&Aのプロフェッショナル集団です。
- 飲食業界でのM&A実績多数。**業界特有の検討すべきポイントを熟知しており**、要点を押さえたスムーズな進め方の戦略立案を行います。
- 豊富な入札経験に基づき、情報管理、スケジュール管理、外部専門家との調整等を行います。**多くの買い手候補の中から有利な条件を引き出すことが可能**です。

弊社独自の  
価値向上サービス

- M&Aにより売却を図る場合、**M&A実行前に不採算店舗を居抜きで売却。こうすることで、残った収益性の高い事業をより高い値段で売却することが可能**になります。
- M&Aに加え、不採算店舗の売却もワンストップで引き受けます。これらを高いレベルで実現しているのは弊社のみと自負しております。



## STEP 1 初期検討

- 買収・譲渡方法（価格目線、スキーム、時期等）の検討。
- 具体的な買収（売却）候補先のリストアップ。
- 具体的な手順及びスケジュールの作成。
- 対象企業（事業）に関する初期的な価値評価。
- 弁護士、会計士等の専門機関の紹介、協働、および実務作業の調整。

## STEP 2 評価・監査

- 相手先への打診及び両社面談の調整。
- 買収監査（デューディリジェンス）資料リストの作成。
- 留意点・問題点等の洗い出し。
- 資料の精査並びに同資料を受けての価値評価の精査。
- 条件面に関する事前交渉戦略の構築。



## STEP 3 交渉

- 契約交渉上の論点整理。
- 価格及び条件面での交渉。
- 法定書類及び公表文案の準備。
- 対外公表に向けた準備。

## STEP 4 決済

- 決済に必要な書類等の一覧化並びに作成準備。
- 調印等の日程調整。
- 買収後の成長戦略の策定。

## STEP 5 アフターM&A

- 買収後の不採算店舗については、弊社グループ内にて運用中の店舗物件情報のポータルサイト『テンポスマート』を利用した早期売却などを実行。
- 同様に『テンポスマート』を利用した新規出店などをフォロー。

## 手数料

- ✓ 着手金や中間金は頂いておりません。
- ✓ 案件成約時（決済時）に右記の計算式に基づく手数料（税別）を頂戴しております。

【例】移動する資産額が14億の場合……

$$5億 \times 5\% + 5億 \times 4\% + 4億 \times 3\% = 5700万（税別）$$

- ✓ 右記の料率により算出された手数料額（税別）が1000万円未満の場合は1000万円（税別）を手数料として頂戴しております。

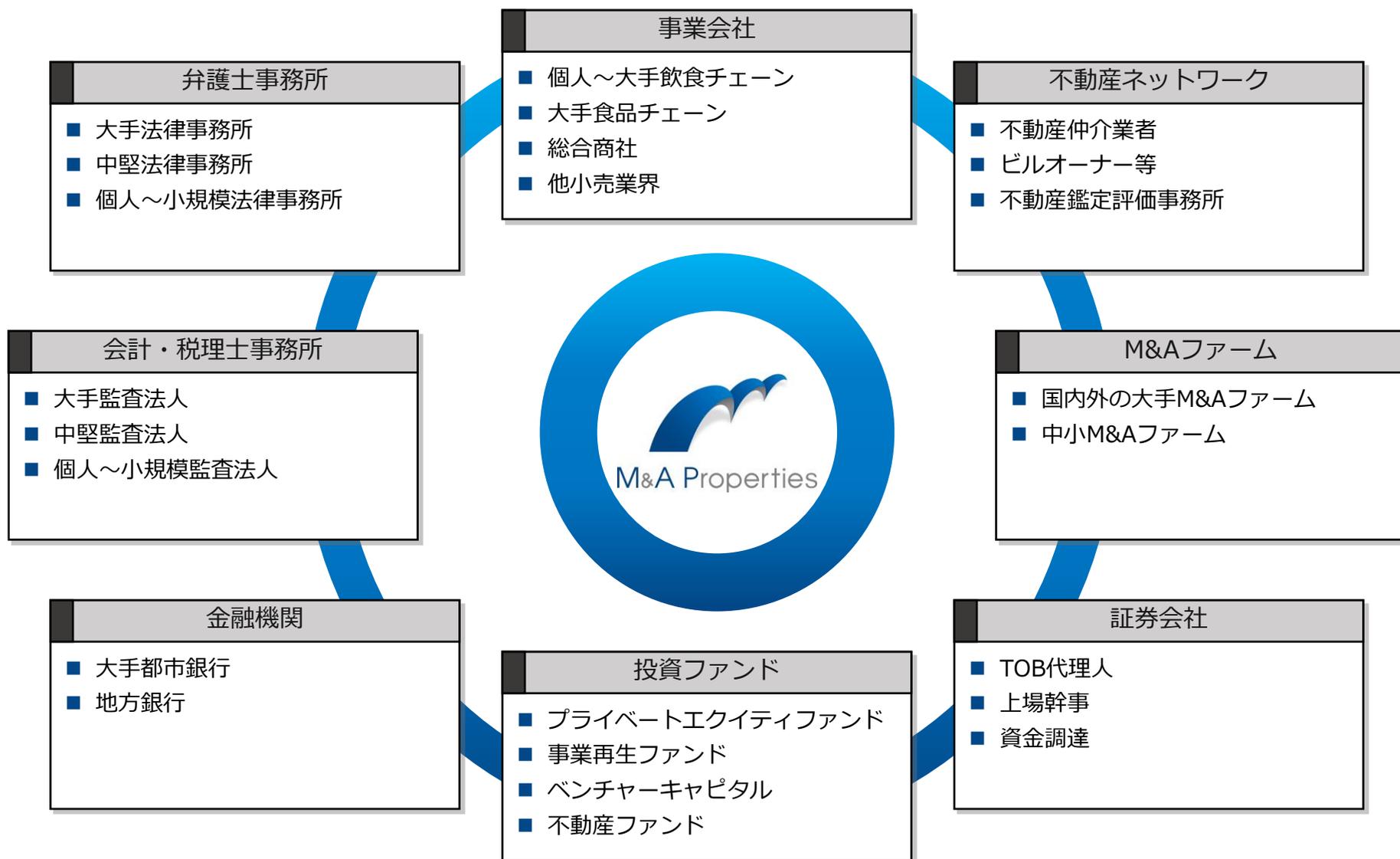
移動する総資産額において	料率
5億円以下の部分	5%
5億円超～10億円以下の部分	4%
10億円超～50億円以下の部分	3%
50億円超～100億円以下の部分	2%
100億円を超える部分	1%

## 費用

- ✓ また、前述のアドバイザー手数料とは別に、以下の費用は貴社にてご負担頂きます。
  - 貴社が弁護士、公認会計士、税理士等の専門家を起用した場合に発生する費用。
  - 弊社が、本件遂行にあたり発生する旅費、宿泊費、印刷費、弁護士等の費用。

## その他

- ✓ 情報整理等の観点から専属契約となります（契約期間中は他のアドバイザーへの依頼はご遠慮ください）。
- ✓ 中途解約は可能です。



### 3. 弊社成約事例



## 戦略的売却型

クロージング 2011年1月



CELUX Inc.

レイズインターナショナルの子会社である『レッドロブスター』のセリュックスへの売却。

## 戦略的売却型

クロージング 2012年4月



レイズインターナショナルによる『東山庵』、『てっぱちや』ブランドのサブライム社への売却。

## 事業承継型

クロージング 2013年2月



サブライムによる八百八町の買収(子会社化)。

## 事業承継型

クロージング 2014年4月

個人株主

フジフード商事



株式会社 ちよだ鮎

35年続いた老舗立ち食い蕎麦企業(フジフード商事)のちよだ鮎への売却。

## 戦略的売却型

クロージング 2014年6月



マックによる『東京チカラめし』の買収。

## 戦略的売却型

クロージング 2015年3月



マックによる『神戸ランプ亭』の買収。

## 戦略的売却型

クロージング 2015年3月



コロワイド東日本の子会社である『四天王(ラーメン事業)』の町田商店への売却。

## 戦略的売却型

クロージング 2015年8月



サブライムによる『北の家族』など居酒屋約85店舗を運営するパートナーズダイニングの買収。

## 戦略的売却型

クロージング 2015年11月

REVAMP



REVAMPの子会社である『串菜』のオーバーシヨンプラスへの売却。

## 戦略的売却型

クロージング 2015年12月

越後屋

嵯峨谷



越後屋の子会社である『嵯峨谷(サガタニ)』のフォーユーへの売却。

## 戦略的売却型

クロージング 2015年12月



コロワイドMDの一事業である『濱ふうふう』のパッション&クリエイトへの売却。

## 事業承継型

クロージング 2016年2月



マックによるハワイアンレストラン運営会社のアドリブ/ハレルヤの買収。

## 戦略的売却型

クロージング 2016年3月



コロワイドMDの1事業である和食レストラン『濱町』のサガミチェーンへの売却。

## 事業承継型

クロージング 2016年5月



居酒屋20店舗を展開するStyLeによる『鹿児島ラーメン 我流風(5店舗)』の買収。

## 戦略的売却型

クロージング 2016年9月



ダイワエクシードとバンディットによる催事店舗運営会社であるBMプロスタイルのタザワへの売却。

## 戦略的売却型

クロージング 2016年9月



ダイナックの1事業である焼鳥『源氣』業態の売却。

## 戦略的売却型

クロージング 2017年5月

**DYNAC**  
株式会社ダイナック

炭火焼と創作和食  
**鳥彩々**

**RDC**  
Reasonable & Delicious  
for Customers

ダイナック社の1事業である『鳥彩々(4店舗)』をがってん寿司等を運営するRDCへ売却。

## 戦略的売却型

クロージング 2017年6月

**G**  
GARDEN

**Airside** 

**第一興商**

Gardenの子会社であるカラオケマックを運営するAirsideを第一興商に売却。

## 事業承継型

クロージング 2018年2月

個人株主

**BEER KOBO**

**SHIBATA-YA**  
酒  
Since 1855

クラフトビール店(6店舗)の運営会社を柴田屋酒店へ売却。

## 戦略的売却型

クロージング 2018年5月

**Creative Place**

**きららぎ**

**DINAMIX**

クリエイティブプレイスの日本酒居酒屋『きららぎ』業態をダイナミクスへ売却。

## 事業承継型

クロージング 2018年11月



Rose Garden & American Kitchen



FUJIO FOOD SYSTEM

フジオフードシステムによる  
沖縄の有名老舗レストラン  
『ローズガーデン』等の買収。

## 事業承継型

クロージング 2019年4月



FUJIO FOOD SYSTEM

フジオフードシステムによる  
沖縄の有名老舗レストラン  
『サムズ』等8店舗を運営する  
グレートイースタンの買収。

## 戦略的売却型

クロージング 2019年5月



弥七の『立ち食い焼肉 治郎丸』の海帆への売却。

## ファンド売却型

クロージング 2019年8月



投資



『筑前屋』等を運営するカスタマーズディライトへの日本みらいキャピタルによる投資。

## 戦略的売却型

クロージング 2019年11月



S.H.Nによる『居酒屋革命 酔っ手羽』を運営するプロジェクトM(37店舗)の買収。

## 戦略的売却型

クロージング 2019年12月



海帆によるTBIホールディングス運営の『葵屋』を買収。

## 事業承継型

クロージング 2020年1月

個人事業主



飲食店7店舗



都内繁華街飲食店7店舗を新宿メトログループに売却。

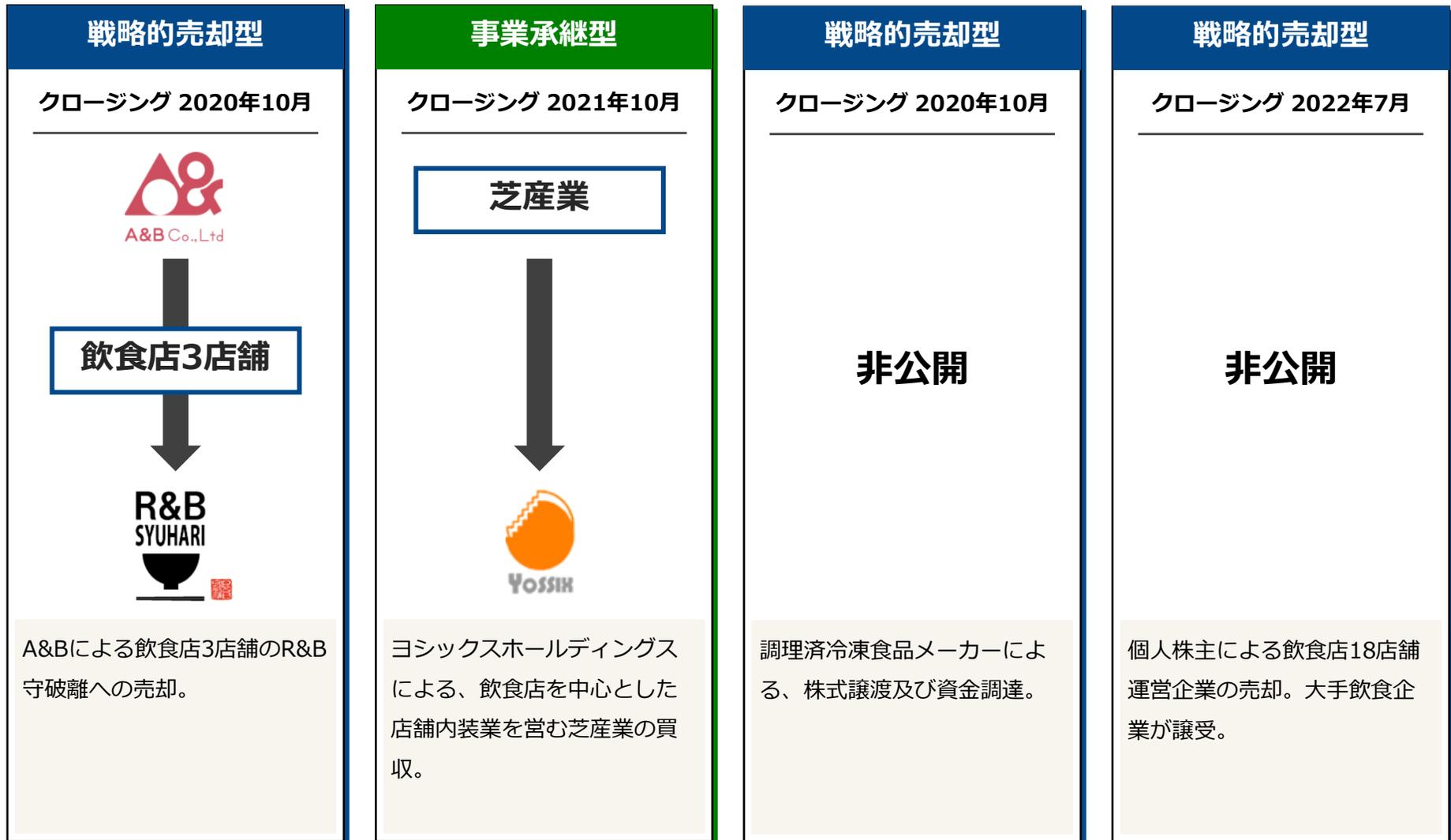
## 戦略的売却型

クロージング 2020年5月

モアナ



モアナによるイタリアンレストラン『Liana』のクロコへの売却。



## 戦略的売却型

クロージング2022年7月



**kaihan**

海帆による居酒屋19店舗を運営するSSS（スリーエス）の買収。

## 戦略的売却型

クロージング 2022年10月



GYRO  
HOLDINGS

GYROグループによるパッション&クリエイトが運営する焼肉「ウシハチ」の買収。

## 戦略的売却型

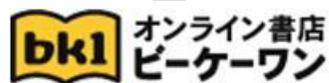
クロージング 2010年8月



フリービットによる子会社であるメディアエクスチェンジのシーイーシーへの売却。

## 戦略的売却型

クロージング 2012年5月



図書流通センター(大日本印刷子会社)によるオンライン書店事業BK1事業のトゥ・ディファクト(NTTドコモ等の合併会社)への売却。

## 戦略的売却型

クロージング 2013年1月

非公開

大手繊維商社の組織再編。

## 戦略的売却型

クロージング 2015年6月

非公開

子供服製造・販売会社による同社ECサイトのIT企業への事業譲渡。

## 戦略的売却型

クロージング 2015年11月

非公開

人材紹介会社の売却。

## 戦略的売却型

クロージング 2017年3月



×

Oisix

オイシックスを完全親会社、  
大地を守る会を完全子会社と  
する株式交換。

## 戦略的売却型

クロージング 2017年6月

非公開

WEBシステム開発会社の売却。

## 戦略的売却型

クロージング 2017年10月

G  
GARDEN

ライズ



株式会社サンファーク

Gardenの子会社である不動産  
保有会社ライズをサンファーク  
へ売却。

戦略的売却型	戦略的売却型	事業承継型	ファンド売却型
クロージング 2020年1月	クロージング 2020年6月	クロージング 2021年2月	クロージング 2021年7月
<p>非公開</p>		<p>麻布クロスカルチャー アソシエーションズ</p> <p>↓</p>  <p>↓</p> 	 <p>↓</p> <p>投資</p> <p>↓</p> 
人材紹介会社の売却。	アスリードの支配権の異動を目的とした自己株式の取得。	麻布クロスカルチャーアソシエーションズによる「PAL」の正和学園への売却。	MAツール「Aimstar」を展開するスプリームシステムへのミダスカピタルによる投資

## 4.会社概要



社名	株式会社 M&A Properties
本社所在地	〒160-0023 東京都新宿区西新宿1-18-2 晴花ビル4F
設立	2018年11月19日 (事業開始は2009年4月1日)
代表者	中村幸司、後藤 俊輔
社員数	グループ合計 約130名 (パート等含まず)
主な業務内容	<ul style="list-style-type: none"><li>• M&amp;Aアドバイザリー及び資金調達支援</li><li>• 出店コンサルティング、店舗売却コンサルティング</li><li>• 不動産売買仲介</li><li>• 人材紹介</li></ul>
WEB サイト	<a href="https://www.maproperties.co.jp/">https://www.maproperties.co.jp/</a>
E-mail	<a href="mailto:ma-info@maproperties.co.jp">ma-info@maproperties.co.jp</a>
電話番号	03-6825-6932
ホールディングス会社	株式会社ナシエルホールディングス
グループ会社	<ul style="list-style-type: none"><li>• ホクトシステム株式会社(店舗物件情報提供サービス)</li><li>• 株式会社スタジオ・アルカナ(Web制作)</li></ul>

## SYNERGY EFFECTS

成長

### 好物件確保



#### 未公開店舗物件情報サービス

- 登録型の店舗物件情報サービス
- 首都圏・関西圏3万社超の店舗不動産ネットワークを活用
- 月間1,000件の新規店舗物件情報を配信



#### 店舗物件専門ポータルサイト

- 利用出店希望者30,000社以上
- 無料で多くの物件情報から効率的に物件情報を検索可能
- 希望条件に合わせて不動産会社から出店オファーが届く
- 水面下の極秘物件が届く可能性も



株式会社 岸カツ田中ホールディングス  
取締役会長  
岸 健二

「近郊の一層店舗」の情報だけを集約してくれますし、地図検索も見やすくバツと利用できてとても便利です。弊社は直営、FC店を含めホクトシステムで出店を何件も決めていますし、今後も繰り返しています。



好物件確保



#### 店舗物件仲介サービス

- 700件以上の豊富な成約実績
- ディベロッパー・大手・個店撤退物件等多数取り扱い
- 店舗開発・飲食店オーナー経験者が在籍

## 人材

### 採用力UP



#### 飲食業界に特化した人材紹介サービス

- 飲食業界経験者のコンサルタントがサポート
- 定着率の高さによる採用工数、採用コストの削減
- 出向支援
- 全国の飲食専門学校とのネットワークを駆使



#### 出向支援サービス

- 人材の在籍出向・退職支援サポート
- 再就職先支援サービス



株式会社物語コーポレーション  
人材開発部 総務マネジャー  
田村 千博

「欲しい人材」をピンポイントでご紹介頂けるだけでなく、現場スタッフから本部職員の皆さままで幅広くサポートされているので、新規募集が出た際には、すぐ求人依頼をしています。内定から入社までの確率が高く、辞退の場合も納得できる理由を教えて頂けるので、採用活動の改善にも繋がっており、弊社にとってはなくてはならない存在です。



採用力UP

## 物件



#### M&Aのプロ集団

- 取引額450億円以上の豊富な成約実績
- M&Aを活用した飛躍的な成長をサポート
- 店舗売却から事業・会社単位でのM&Aを一気通貫で行える



GYRO HOLDINGS株式会社  
取締役  
中村 英樹

物件開発や原店手続は基本的に全てお願いしています。スピード感も早いですし、オーナーとの条件交渉を弊社の立場に立って行ってくれます。またM&A案件に関する豊富な知識と情報はもちろん魅力ですね。弊社の成長を助けてくれる最高のパートナーです。



事業拡大

## M&A

### 事業拡大

## 人事評価

定着率UP



#### 人事部、担当がいなくとも人事評価制度の構築・運用が可能

- 4,000社以上の人事評価制度のデータを活用
- 制度の構築に留まらず、運用までサポート
- 社員の適切な評価で定着率と生産性が上がり業績UP

これまで、急速に事業、組織の拡大を行ってきたこともあり、人事制度がありませんでした。今後もより事業と組織の拡大を見込んでおり、このタイミングで専職、評価、賞金制度を整えることができた事はとても良いタイミングでした。この人事制度を活用してより良い会社を作っていきます！

株式会社E-MATE  
経営企画部長  
三村 達也



### 定着率UP