

食の事業承継集団「まん福ホールディングス」 初年度 5 社の事業承継後の取組みと成果報告 ～後継者不在問題と地方創生へチャレンジした創立初年度～

「食に特化した事業承継を行う、まん福ホールディングス株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役社長：加藤智治、以下「まん福 HD」）は、創立初年度に事業承継した 5 社について、各社で実施した取組みと成果をご報告いたします。



■ 中小企業の後継者不足問題という社会課題を解決

食ビジネスが抱える大きな課題の一つが「事業承継」です。中小企業大国といわれる日本において、中小零細企業比率が 98%～99%を占めます。特に“食”はその割合が非常に高いです。そんな中、中小企業経営者の高齢化が進み約半数の約 127 万人、日本企業全体の 1/3 が後継者未定といわれています。食業界の後継者不在問題が顕在化してきた昨今、2020 年の飲食店事業者の倒産件数はコロナ禍の影響もありますが、過去最多の 780 件を記録しました。今後さらに日本の団塊世代の方々が後期高齢者となり、約 4 人に 1 人が後期高齢者という「超高齢化」に突入するターニングポイントとなる 2025 年問題では、企業へもたらす深刻な影響として「事業承継問題」と「人材不足」の 2 つが大きく浮き彫りになってきています。

■ リアルビジネスでハイパーグロースのビジネスモデル

まん福 HD のビジネスは、食にまつわる中小企業で後継者のいない会社の株式を過半数以上取得して、同社のメンバーが受け継ぎ、会社に経営者として入り込み、創業者様の思いを大切にしながらオーナーシップを持って事業を承継し、生え抜きの社員の方々と共にチーム経営で“第二の創業”をリードするビジネスです。

アメリカでは既に事例のある「マネジメント・バイ・イン（MBI）」というビジネスモデルを起用しており、経営者自身が新たに経営したい事業を買収して、その経営を担う「経営者主導の M&A」です。

中小企業の後継者不在問題に加え、コロナ禍で打撃を受けている今、“「うまい」でこの国をしあわせ一杯に。”をスローガンに、世界に誇る日本の食文化を、未来に繋いでいくことを目指しています。

■まん福HDのビジネスモデルと特長

1. 承継後、基本的に売却はしない
2. 純粋持株会社として承継企業の理念を尊重する
3. 「食」関連事業に特化する

上記3つを軸とし、その根幹には「うまい」ことが絶対条件です。

■2021年度承継5社まとめ

1. 2021年4月～22年3月で連結総売上高は13億円
2. 2022年4月～23年3月で承継5社の連結総売上の予算は30億円の見込み
3. 連結社員数は約360人
4. 増資と借入含め、初年度は累計約8億円の資金調達を達成

■各社での施策と成果

1. (株)浜田屋（神奈川県茅ヶ崎市）2021年4月承継

《施策》

- ① 新しい目玉となる「しらすわっぱ」、「しらす幕の内」を始めとする新商品開発
- ② 浜田屋の歴史と伝統をアップデートさせる新規出店による販路拡大
- ③ セントラルキッチンでの生産性向上

とことん「うまい」にこだわった商品開発を実施し、茅ヶ崎の名産「しらす」をど真ん中においた商品を開発・販売しました。お客様にもご好評を頂き、新たな定番商品となり「お弁当・お惣菜大賞2022」の「お弁当部門」で、「しらすわっぱ」が入選を果たしました。

承継後、25種の新商品を開発、柱となる商品の展開を行いました。1年間の売上高全体に占める新商品の割合は12%となりました。承継後、4店舗の新規出店と、神奈川エリアの4か所でイベント販売を実施し、販路拡大による売上増加を目指しました。セントラルキッチンでの生産性の向上には、作業の効率化で動線を適正化したり、商品構成を組み替える施策を実施しました。

結果承継後、2021年4月～2022年3月の売上高は、前年比約135%を達成しました。



2. (株)さくらや食産（熊本県阿蘇市）2021年9月承継

《施策》

- ① 店舗・ロゴのリニューアル、新商品開発をしたリブランディング
- ② 工場生産効率の向上
- ③ EC販売の拡大

2022年3月17日、さらなる認知拡大のため工場併設の精肉店「阿蘇肉工房」のロゴや店舗デザインを進化させ、新商品の「赤牛コロッケバーガー」を発売しリニューアルオープンを行いました。リニューアルオープン後、自社直売店の売上高は、3月の前年同月比が185%、4月の前年同月比は109%と好調維持しました。

繁忙期となる年末対策として、人員の補強、生産計画の可視化をしたことにより、生産効率が高まり、12月単月売上高が創業以来過去最高を記録し、前年比約136%となりました。全国のより多くの方へ阿蘇肉工房の新鮮なお肉をお届けできるよう、EC販売の拡大及び強化を実施し、以前からのさとふる（ふるさと納税）、馬刺しドットコムに加え、Amazon、楽天にも出店し、ECでの販路拡大を実現しました。**EC販売のみでの承継後6か月間の累計前年同期間比は、約130%となり、リニューアルをした3月単月の前年同月比は、245.3%を達成しました。**



3. (株)山佐食品（静岡県焼津市）2021年10月承継



《施策》

- ①toC向けの商品で「漬け魚」を開発
- ②地元企業とのコラボ商品の開発
- ③在庫を不動在庫にしない仕入れをし、商品の回転率を向上

地元の特産に拘った焼津産の鯖や鮪を使用した新商品「漬け魚」を開発しました。また、地元企業とのコラボ商品開発にも着手しています。今後商品ラインナップを増やし、toB事業の新規卸先の開拓と、地元のスーパーマーケットやECなどにて小売用商品の販売（toC事業）を開始し、新たな事業の柱として育てていく予定です。また、開発した商品はグループ会社である濱田屋でも販売することで生産性の向上を図り、更なる販路拡大とグループでのシナジーを発揮します。

在庫管理の具体的な施策として、社内共有を徹底した管理監督により仕入れ発注の精度を高めるとともに、現有在庫の販売強化による現金化に努めました。

その結果、在庫を適正水準化させたことで、承継後5カ月で営業CFが大幅にプラスとなり、現預金残高が130%増加しました。

4. 有限会社ハッピー商会（神奈川県相模原市）2021年12月承継

（※承継はまん福HDではなく、(株)濱田屋が実行）

《施策》

- ①メンチカツ・コロッケのうまいのブラッシュアップ+惣菜数を増やした
- ②内装やショーケースのレイアウト変更により視認性を訴求し、消費者の購買意力を高める
- ③濱田屋と事業連携し、相互の売上に貢献



人気商品であるメンチカツとコロッケのレシピを改善しました。その結果、惣菜部門の売上が1.5倍となり、部門別売上構成比の惣菜部門が占める割合が20%弱から30%に増加しました。また惣菜が占める割合が増えることで原価率が約8%強低減しました。

さらに店舗内のレイアウトを変更したことで、**店前からの各種商品の視認性がアップし、新規顧客（ファミリー層や独身層）の来店が増加し（特に土日）、商品棚にスペースができた分、商品種類を増やすことができ、客単価1100円→1500円に増加しました（2022年3、4月度集計）。**

また、同じ県内で承継元でのちがさき濱田屋のお弁当食材の一部を肉のハッピーにて製造、そして濱田屋のお弁当を肉のハッピーにて販売することで、新たな顧客ニーズ獲得に繋がりました。今後、ちがさき濱田屋の出店している立地に出店することで、配送の効率化や販売の効率化も狙っていきます。

5. オグラドルフィン(株) (熊本県) 2022年1月承継

《施策》

- ①商品ラインナップの増加
- ②既存店舗のテコ入れによるコスト削減
- ③新店舗オープンによる売上拡大



一人当たりの購入点数を上げる狙いから、唐揚げ以外の鳥商品（皮、手羽中、すなぎも）を導入し、さくらや食産のコロケ・メンチカツなどを店頭に置くことで、サイドメニューを充実させ客単価UPの実現となりました。

今後は焼き鳥など商品の取り揃えを充実させ、年齢問わずあらゆる場面でのニーズに対応し、リピート率向上を狙います。承継後、22年5月28日に10店舗目となる益城店を新規オープン。熊本県内では唐揚げ専門店最多店舗数として、売上の拡大に尽力していきます。なお、5月13日、**熊本県民放送てれびタででの消費者アンケートにて、熊本のNo.1の唐揚げに輝きました。**

■今後のビジョン

後継者不在を解決できるのは、次の後継者が生まれることでしか根本解決できないという考えのもと、食に熱い思いを持つ経営者がまん福HDに集まり、刺激し合いながら互いに成長できるユニークな経営者集団を築いていきます。そして“最も信頼される事業承継プラットフォーム”として後継者不在に悩むオーナー様から新たな旗手として期待される存在となります。

まん福ホールディングス 代表取締役社長 加藤智治 コメント

初年度は、食に特化した事業承継プラットフォームの原型を模索した1年でした。

2年目となる本年度は、初年度に承継させて頂きました5社が、第二の創業を迎える本番となります。それぞれの会社において、プロパー社員の方々とより結束を強め、お客様に満足して頂ける会社になれるよう尽力致します。

そして、引き続き後継者不在という社会課題を真摯に受け止め、まん福がその解決の一つの術となるべく、後継者に悩まれるオーナー様、会社様のお力になれるよう、新しい仲間も迎え入れ、社員一丸となって邁進致します。



◆会社概要◆

会社名	: まん福ホールディングス株式会社
HP	: https://manpuku-hd.jp
住所	: 東京都渋谷区恵比寿西1-15-10 第6横芝ビル7階
代表取締役社長	: 加藤智治
事業内容	: 食に特化した事業承継プラットフォーム事業