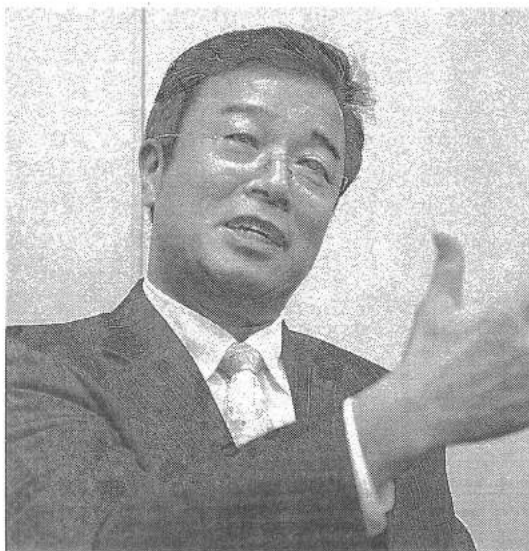


事業拡大見据えM&A

都城市を拠点に、注文住宅の施工、販売を手掛ける万代ホームは9月19日、九州各県で酒類の業務用卸売を展開する「酒のキンコー」（鹿児島市、濱田龍彦社長）に株式を譲渡した。さらなる事業拡大を目指す手段としてM&A（合併・買収）に踏み切った背景を、万代ホーム会長の前田隆治氏に聞いた。（経済部・押川真基）

—M&Aの背景は。
創業してから60歳をめぐりに退こうと考えていた。宮崎、鹿児島で営業店を11店舗開設、自分の仕事としても区切りがかった。社内には長男がいて、継ぐかどうかを打診したが、住宅事業の万代ホームではなく、不動産事業と太陽光発電関連事業を手掛ける関連会社2社を将来的に継ぐことになった。

万代ホーム会長 前田隆治氏に聞く



まえだ・たかはる 鹿児島県曾於市出身。1983(昭和58)年に万代不動産、85(同60)年、万代ホームを設立。今年9月から現職。53(同28)年9月生まれ60歳。

資本金力で競争勝ち抜く

万代ホームについては、住宅市場で寡占化が進み、その厳しい競争環境を勝ち抜くために大きな資本力を持つ企業とのM&Aが必要だと考えた。従業員の将来を考え

ても、いい結果につながると判断した。
—住宅事業は好調を維持している。なぜ、このタイミングだったのか。
売り上げは順調に伸び、赤字も出したことがない。今期の売り上げは過去最高になる見通しだ。好調な時期に売却することで、いいパートナーが見つかる。事業が傾

いてからでは遅い。
—M&Aによる風評被害もあったと聞く。
買収という言葉が一人歩きし、「倒産する」「身売りした」などの誤解が広がった。入居者からも心配され、契約にも影響が出た。M&Aや買収と聞けば、「業績が悪いから」というイメージがあるのも事実だ。しかし、万代ホーム

万代ホームはこれまで、独自の営業手法や経営方針を築いてきた。酒のキンコーの濱田社長が、従来の経営方針を継続させてほしいという意向を持ち、それをしっかり定着、継承させるために、会長に就くことになった。
—今後の事業展開は。
売上高は今年30億円を見込むが、それを100億円に高めていく。現在、営業展開している宮崎、鹿児島だけでなく、熊本、大分、福岡と九州全域に拠点を増やすことで、目標を実現させる。酒のキンコーは不動産事業を手掛けるグループ企業があり、連携して相乗効果を高めていく。
—事業承継をどう考えるか。
中小企業にとって重要な問題。社長はどうか会社を次世代につながるのかを常に考える必要がある。自分の子どもに継がせるのが一番だが、能力や継ぐ意志が無ければ、無理に継がせるのは、従業員にも子どもにとっても不幸。M&Aも含め、会社がどう存続するのが一番いいかを考えなければならぬ。

の株式譲渡は、さらなる事業拡大を見据えた前向きなもの。事業承継の有効な手段でもあり、今後、中小企業のM&Aは増えていくのではないだろうか。
—従業員はどう受け止めたか。
契約締結の日初めて知らせたが、やはり動揺があった。どうなるのかと涙を流す従業員もいたが、経営方針や従業員の処遇はこれまで通り変わらず、前向きなM&Aだということを説明した。現在では従業員も納得している。
—会長として残った理由は。