

## 業績好調時に酒卸大手のグループ傘下に

## 万代ホーム(宮崎) 事業承継や規模拡大に向け基盤強化

宮崎県内の戸建て注文住宅大手の万代ホーム(株)が9月19日付で、九州全域で酒類の業務用卸売りを手掛ける(株)酒のキンコー(キンコーオリックグループ、

鹿児島市、濱田龍彦社長)に全株式を売却し、グループ傘下となった。万代ホームは今年8月期決算の売上高は約25億円、今期売上高は30億円を見込むなど

業績は好調で、今後の規模拡大や将来の事業承継に向けて、今回のM&Aに踏み切ったという。前社長で代表権のない会長に就いた前田隆治氏は「創業来、

業績が最高のベストタイミングの譲渡」と語る。万代ホームの従業員約100人の雇用や社名、ブランド等は維持する。社長は酒のキンコーの濱田

社長が兼務し、前田会長は当面、これまで通り万代ホームの経営にあたる。酒のキンコーは酒類の業務用卸売業の九州最大手で、グループには不動産業の(株)南

日ホームを有している。今後、万代ホームと南日ホームとの連携も深め、九州全域での住宅事業展開を見据えている。

## 規模拡大し 大手に対抗

前田会長は、今回のM&Aに踏み切った理由として、①事業承継の問題の大手の参入に対抗した規模拡大策一

の二つを挙げる。

まず、事業承継の問題に関して前田会長は「60歳の節目で次の世代に事業承継したいと考えていた」「まだまだ頑張れる、若いうちに、しかも会社の経営状況が良い時に事業承継が一番の理想」だったという。だが、世襲または社内から「後継社長にまで育てるには時間が足りなかった」と語る。

と強調。「会社の発展と社員や協力業者の生活の安定のために、さらなる規模の拡大と、商品力、営業力の強化を目指すしなければならぬ」とし、これまで、資本力がある企業との提携が必要と考え、提携先を探していたとしている。

その上で、少子高齢化による着工数の減少や大手の参入による寡占化などが予想される中、「これからの厳しい競争社会を勝ち残るには、更に規模拡大を図らなければならない」と話している。

万代ホームはこれまで、宮崎、鹿児島的主要エリアにはほぼ出店を終えている。キンコーオリックグループのグループ企業となったことで、前田会長は「近い将来に、名実共に九州のホームセンターになれる」と確信している」と話している。