

2014. 10. 01

飲食業の事業整理

司法書士H&Wトラスト

代表社員 原内 直哉

とある上場飲食会社の会社分割登記に関わったのでその内容を簡潔に報告する。

1 上場飲食会社の実態

上場している飲食会社の大半がイタリアンや和食などカテゴリーごとにブランド名をつけて多店舗展開している。また、デフレの時期には、高級飲食店とファストフードに分けて多店舗展開している場合もある。様々なニーズを吸収するための戦略である。しかし、景気が上向き、円安傾向になったときからファストフードの事業の採算が合わなくなって他の好調事業を圧迫するようになってしまった飲食会社も多々ある。採算が合わないのに人件費を削るといわゆるブラック企業扱いを受けて更に採算の合わない事業となっている。飲食店は、景気や流行に大きく左右されるのでありとあらゆる方面へリスク分散しなければならず、常に一事業ごとに事業再生を行っていく必要に迫られている。

2 事業の売却

小職の関わった上場飲食会社は、ファストフード事業を新設分割して新会社へ事業を全部移し、他の会社へ会社ごと売却（入札）するというスキームであった。ダイレクトに事業だけ売却すればよいと思いましたが、多店舗化している飲食店は事業計画に則り、全国で開店・閉店を繰り返しており権利義務が曖昧になりトラブル発生になるからということであった。そういう意味では、新設分割して一定期間を経て売却するということが合理性があった。

3 飲食事業のM&Aのニーズ

ある会社で不採算だから売却するという飲食事業が他の会社が譲り受けてうまくいくのだろうか？そもそも買手はいないのではないかと考えたが、案外買手は多く、事業売却の入札を行えば予想範囲で売却できることが多い。これは中小の飲食会社にも当てはまるようだ。飲食事業の不採算部門があるのであれば売却することをおススメする。

以上

お問い合わせは「ビジネス会計人クラブ・事務局」へお願いいたします。

B. A. C 『企業再生・整理・再起』支援チーム <http://kigyo-saisei.seesaa.net/>

リスクカウンセラー 細野孟士／中小企業診断士 佐々木文安／弁護士 安達一彦
司法書士 星野文仁／司法書士 原内直哉／社会保険労務士 川端重夫／税理士 宮森俊樹／弁理士 酒井俊之