

経営者の高齢化に直面した学習塾を同業者が引継ぎ、子供たちの学び舎が株式譲渡により存続することができた。

《譲受側》 進学塾SOIL 代表 村東慎有氏(44歳)

《譲渡側》 株式会社育星舎(代表取締役 入江篤志氏 70歳)

事業承継支援までの経緯

▶事業を譲渡した株式会社育星舎(入江篤志氏)は、1994年創業の学習塾。京都市内に5つの教場と、9つの部門を持ち、幼児から高校生までを対象とした「自立した個」の育成を目指している。

代表者が69歳を迎えるに際し、70歳までに理念を引継いでもらえる後継者に事業を引継ぎたいとの思いから、京都府事業承継・引継ぎ支援センターより送付された「中小企業の事業承継ニーズに関するアンケート調査票」をきっかけに当センターに相談。当初は社内承継も検討したが、適当な人材が見当たらなかった。

▶入江氏は業界内の勉強会で旧知であった進学塾SOIL(代表:村東慎有氏)に事業承継に向けた思いを打ち明けたところ、それまでも入江氏の教育理念に共感していた村東氏から『是非引継ぎたい』との意向が伝えられ、両者合意の上、当センター支援の下でM&Aによる事業引継ぎの協議を進めることになった。

▶相談者(買い側)進学塾SOIL(村東慎有氏)は、京都市内で2019年に進学塾を開講。今回の買収資金の調達に課題があったため、取引金融機関の京都中央信用金庫に相談した結果、京都府事業承継・引継ぎ支援センターと連携した支援を受けることとなった。



多くの子どもたちが通う「育星舎」

事業引継ぎの様子

譲受側の村東氏が顧問として株式会社育星舎(譲渡側)の運営に参画して教職員との人間関係を築き、村東氏が経営する「進学塾SOIL」が(株)育星舎のグループに参画することで、引継がれる市内5カ所の教場はすべて存続され子供たちは通い慣れた学び舎での勉強を続けることができた。

マッチングの留意点

事業引継ぎ(買収)を進めるための譲渡側企業の株価の引き下げ。譲受側事業者の買収資金調達。

成約に至ったポイント

中小M&Aを進める上で最も重要と言える代表者相互の経営理念の一致が見られたことと、譲渡側経営者の事業継続への強い意志、自身の年齢を考えた事業譲渡への英断があげられる。

また、信用保証協会の「事業承継サポート保証」の活用にあたり、持ち株会社の設立支援や株式譲渡契約書の策定支援など、譲渡側の顧問税理士による専門家としての支援が頂けたことや、売り買い双方が同じ金融機関と取引があったことにより、買収資金調達が可能となったことなどが鍵となった。



譲渡契約を済ませた入江氏(中央左)と村東氏(右)と関係者の皆さん

事業承継・引継ぎ支援センターの対応

- ①事業の引継に向けた課題洗い出し ②具体的な引継ぎスキームの提案 ③取引金融機関との連携支援



京都府事業承継・引継ぎ支援センター
統括責任者代理 重野利明

ひとこと

当センターが課題を整理して、取引金融機関と顧問税理士が連携し、課題解決に向けた支援を実施する事により、業歴30年、地域に根差した中堅学習塾の事業譲渡が実現した。今後も幼児から受験生に亘る教育の場が守られることになった。