

2018年11月1日  
株式会社ビズリーチ

## ビズリーチ・サクシード 事業を譲りたい経営者のための「承継公募」を開始

第1弾は「ゴーゴーカレーが名店の味を受け継ぐ」——後継者問題に悩むカレー店を公募

株式会社ビズリーチ（所在地：東京都渋谷区/代表取締役社長：南 壮一郎 以下、ビズリーチ）が運営する、事業承継 M&A プラットフォーム「ビズリーチ・サクシード」は、事業を譲りたい経営者のための「承継公募」サービスを2018年11月1日に開始します。第1弾として、株式会社ゴーゴーカレーグループ（所在地：東京都千代田区/代表取締役：宮森 宏和 以下、ゴーゴーカレー）が、後継者不足に悩む全国のカレーの名店を募集します。これまでの事業承継 M&A では一般的ではない、「公募」という新たな手法で事業承継の活性化を図ります。

公募 URL : <https://br-succeed.jp/company/public/gogocurry>



### ■事業を譲りたい経営者のための「承継公募」を開始する背景

2016年に休廃業・解散した企業数は約3万件。背景には後継者不在による問題があります（※1）。そのようななか、事業の継続を希望する企業にとって、M&Aは重要な選択肢の一つです。しかし、「中小企業白書」によると、後継者不在の企業のうち、M&Aに関心がある経営者は3割強、具体的に検討・決定している企業はわずか3.4%にとどまっており、M&Aが事業承継のための選択肢として一般的ではないことがうかがえます（※2）。また、後継者不在の企業がM&Aを行う際の障壁として、「判断材料としての情報が不足している」という声が多く、会社の未来を託せるか、判断するための情報が求められていると考えられます（※3）。

※1 参考：中小企業庁「2017年版中小企業白書 概要」【現状分析 2-4】中小企業のライフサイクルと生産性（廃業の現状）

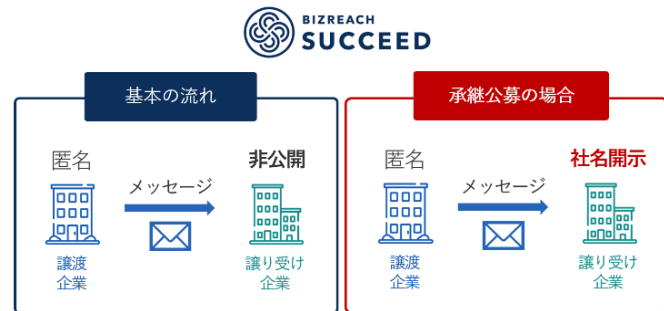
※2 参考：中小企業庁「2017年版中小企業白書 概要」【テーマ別分析 2-3】事業の承継

※3 参考：中小企業庁「2018年版中小企業白書」第2部第6章 後継者の有無別に見た、売り手としてのM&Aを行う際の障壁

## PRESS RELEASE

ビズリーチは、こうしたことに着目し、新サービスでは、事業を譲り受ける企業が企業名を公開したうえで、経営者が事業承継 M&A にかける思いや、今後の展望をインタビュー形式で掲載し、事前に把握できるようにしています。さらに、事業を譲りたい企業は、匿名での応募、登録から成約まで完全無料で利用が可能です。

また、事業を譲り受ける企業が公開している事業承継への思いや希望条件に共感した企業が応募するため、より良質なマッチングにつながる可能性が高まります。本公募を通じて、経営者に新たな選択肢と可能性を提供し、事業承継問題の解決に向けた一助となることを目指します。



図：事業を譲りたい経営者のための「承継公募」仕組み

### ■第1弾は「ゴーゴーカレーが名店の味を承継」。ブランド承継型 M&A を飲食業界のモデルケースに！

ゴーゴーカレーグループは、「美味しいカレーを世の中に広め、世界を元気にすること」をミッションに掲げて、現在の日本国内 73 店舗から、2021 年は店舗数 142 店舗、売上高 53 億円を目指しています。



ホットハウス 外観



ホットハウス「マサラカレー」

2016 年からは M&A による事業拡大を強化。2017 年、石川県で一番歴史のあるインド料理店「ホットハウス」が、ブランド承継型第 1 号としてゴーゴーカレーグループに仲間入りしました。1979 年に創業した同店は、食通の根強いファンが多く、ファミリー層や女性客向けメニューも人気です。しかし、後継者不在で閉店を検討していたところ、2016 年にゴーゴーカレー代表取締役の宮森氏がその事実を知り、承継が実現しました。現在は、同店の味を首都圏にも広めていくため、「ホットハウス 2 号店」を年内にトレッサ横浜にオープンする準備を進めており、今後も同様に、全国各地で愛されているカレーの名店の承継を強化していく予定です。

しかし、ゴーゴーカレーグループが「ブランド継続型」の事業承継 M&A を大切にしているにもかかわらず、その認知が進んでいないことから、自店の味が塗り替えられてしまうのではないかと不安が根強く、対象となるカレー店や飲食店などがなかなか見つからないという課題がありました。そこで今回、事業を譲りたい経営者のための「承継公募」サービスの第 1 弾として、全国に向けて募集を行う運びとなりました。

中小企業庁の発表によると、2016 年に休廃業・解散が最も多かった業種は「サービス業他」(7,949 件)で、なかでも飲食業の休廃業・解散の増加率は 2 位 (+271 件/2007~2016 年の 10 年における伸び) となっています(※4)。また、廃業した外食事業者 70 代以上の割合も、この 5 年で、23.9%から 27.4%へと伸びています(※5)。このまま飲食業の休廃業が続けば、なじみの味や店がなくなり、市場自体も縮小する可能性があります。本公募を通じて、飲食業の事業をつなぐ、モデルケースにしたいと考えています。

※4：中小企業庁「2017 年版 中小企業白書『廃業企業の現状』」 ※5：帝国データバンク「外食産業『休廃業・解散』動向調査」

## PRESS RELEASE

## ■事業を譲りたい経営者のための「承継公募」サービス第1弾 公募概要

- ・募集期間：2018年11月1日～12月5日
- ・公募企業：株式会社ゴーゴーカレーグループ
- ・応募方法：ビズリーチ・サクシードのサイトから応募
  - ※サクシードサイトを通じて応募した内容を、ゴーゴーカレーグループが確認します。
  - ※その後、サイト上に、順次返信が届き、個別に交渉を進めていただきます。
  - ※譲渡希望企業は、匿名で応募が可能で、希望しない限りは社名が公開されることはありません。
- ・利用料金：譲渡希望企業は登録から成約まで無料
- ・公募ページ URL：<https://br-succeed.jp/company/public/gogocurry>

・公募対象は、下記1～3となります。

## 1. 全国各地で愛されているカレーの名店

【概要】店舗の看板や味を大切に引き継いで運営を行います。

【応募対象】後継者不在などで、カレー店の看板や味を承継したい、カレーチェーン店や専門店。

【対象エリア】全国

## 2. ゴーゴーカレーおよびインド料理の店舗として運営ができる飲食店

【概要】ゴーゴーカレーまたはインド料理の店舗として運営を行います。

【応募対象】カレー店の設備を保有する企業、小規模店舗オーナー、また、居抜き店舗の応募も可能。

【対象エリア】首都圏、近畿、中京、北陸

## 3. レトルトカレーを製造するための食品製造・加工工場

【概要】ゴーゴーカレーのブランド価値向上に共同で取り組んでいただける企業の募集。

【応募対象】レトルト食品の製造等、食品製造・加工ができる工場を有する企業。

【対象エリア】関東

## ■株式会社ゴーゴーカレーグループ 会社概要

2003年12月創立、資本金5,500万円。2004年5月5日にゴーゴーカレー1号店を新宿にオープン。その後は順調に店舗数を増やしていき、1号店出店からわずか3年の早さで、2007年5月5日、念願のニューヨーク1号店をオープン。現在は、日本国内に73店舗、全米に8店舗を展開。

## ■株式会社ゴーゴーカレーグループ 代表取締役 宮森 宏和氏 略歴

1973年、石川県金沢市生まれ。専門学校を経て、地元の旅行会社に就職。しかし、変化を嫌い有能な人材が正當に評価されない会社の文化に次第に違和感を持つようになる。そんななか、同郷同世代の松井秀喜選手が2003年にメジャーリーグに移籍しニューヨークで大活躍する姿に感銘を受け、「能力のある人が報われる会社にするには、自分が社長になるしかない！」と脱サラを決意。同年に8年半勤務した旅行会社を退職。その翌年の2004年、松井選手の背番号55番にちなみ、5月5日にゴーゴーカレー1号店を新宿にオープン。

## PRESS RELEASE

## ■株式会社ゴーゴーカレーグループ 代表取締役 宮森 宏和氏 コメント

当社は、カレー業界の世界 No.1 プラットフォーマーを目指すために、ゴーゴーカレーブランドの店舗拡大だけでなく、おいしいカレーの名店を引き継ぎ、その味を広めていきたいと考えています。

2017年には、後継者不在だった石川県で一番歴史のあるインド料理店「ホットハウス」を承継し、創業者の記憶のなかにある既存のレシピを忠実に再現するために、1年がかりで専門家等も交えて紙ベースのレシピを完成させました。今後は、同店の味をそのまま引き継ぎ、年内には首都圏にも店舗展開をします。

昨今、カレー業界のなかでは、老舗の人気カレー店が、オーナーの高齢化に加え、子供がいても家業を継ぐ意志がないため悩んでいるという話も聞きます。今回、ビズリーチ・サクシードの公募を活用することで、当社が「ブランド継続型 M&A」の取り組みをしていることを知っていただき、将来の選択肢の一つとしていただきたいと思います。



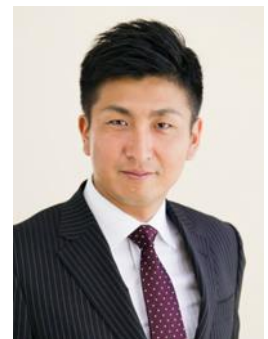
## ■株式会社ビズリーチ 代表取締役社長 南 壮一郎 コメント

ビズリーチ・サクシードは、2017年11月のサービス開始から1年がたち、譲渡案件700件以上、譲り受け企業1,500社以上（累計）にご利用いただき、後継者不在の企業による承継事例も生まれています（2018年10月23日現在）。

「中小企業白書」によると、後継者不在の企業のうち、M&Aを具体的に検討・決定する企業はわずか3.4%にとどまっており、事業を譲りたい経営者の方にとってM&Aが選択肢の一つになっていないことがうかがえます（※2）。経営者にとって、長年築きあげてきた事業を譲り渡すことは、容易な決断ではありません。しかし、「事業を未来に残したい」という思いを実現するためには、事業承継 M&A は重要な選択肢の一つです。その一歩を後押しする取り組みができればと考え、今回の公募サービス開始に至りました。

第1弾として、ゴーゴーカレーグループ様の「味や伝統を譲り受けたい」という思いを公開することにより、カレー業界の経営者の方々に、その志を届けたいと考えています。また、お子様を含めたご家族にも知っていただき、事業承継について考えるきっかけにさせていただけたらと思います。

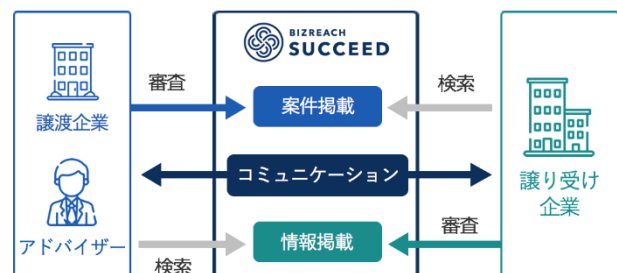
この取り組みを新たなモデルケースとすることで、経営の選択肢と可能性を広げていきます。

■事業承継 M&A プラットフォーム「ビズリーチ・サクシード」について (<https://br-succeed.jp/>)

「ビズリーチ・サクシード」は、株式・事業の譲渡を検討している経営者（以下、譲渡企業）と、譲り受けを検討している企業（以下、譲り受け企業）をつなぐオンラインプラットフォームです。

譲渡企業は、ビズリーチ・サクシードに、会社や事業の概要を匿名で登録でき、譲り受け企業は、その情報を検索して閲覧できます。これにより、譲渡企業は経営の選択肢の一つとして事業承継 M&A を早期から検討できるため、経営者の選択肢が広がります。譲渡企業は、登録から案件成約時まで、本プラットフォームの利用料は無料です。そのため、コストを気にせず安心して利用できます。また、譲渡企業から相談を受けた M&A 仲介会社や金融機関等も、同様に本プラットフォームを無料で利用できます。

譲り受け企業は興味をもった譲渡企業へ直接アプローチできるため、譲渡企業にとっては、潜在的な資本提携先の存在や、自社の市場価値を把握するきっかけになります。2017年11月にサービスを開始し、2018年10月23日現在、掲載中の譲渡案件数は700件以上であり、事業承継 M&A プラットフォームにおいて日本最大級の案件数となっています（累計譲渡案件数は1,700件以上）。



## PRESS RELEASE

## ■株式会社ビズリーチについて

「インターネットの力で、世の中の選択肢と可能性を広げていく」をミッションとし、2009年4月より、人材領域を中心としたインターネットサービスを運営するHRテック・ベンチャー。東京本社のほか、大阪、名古屋、福岡、シンガポールに拠点を持ち、従業員数は1,304名（2018年10月現在）。即戦力人材と企業をつなぐ転職サイト「ビズリーチ」や、挑戦する20代の転職サイト「キャリアトレ」、AI技術を活用した戦略人事クラウド「HRMOS（ハーモス）」、求人検索エンジン「スタンバイ」、事業承継 M&A プラットフォーム「ビズリーチ・サクシード」などを展開。

参照 URL : <https://www.bizreach.co.jp/>