

事業承継ストーリー

FFG×M&A

Local with the company

社員と社員の家族を守るために 第三者承継で事業の安定継続へ

えいじゅうさんぎょう 株式会社 栄住産業 顧問 うと まさ ゆき 宇都 正行氏

確かな技術と
事業承継のための
新たな挑戦

新しい発想と

面白さを求めて

金属加工バルコニー事業へ

鹿児島県内で「宇都工務店」を営む家庭に生まれた私。幼少の頃から父の仕事を手伝っていました。職人肌の父と比較すると、どうも自分は大工には向いていないと感じていました。高校卒業後は鹿児島経済大学（現・鹿児島国際大学）に進学し、そこで企業経営に関心のベクトルは向きました。在学中には勉学の傍らアルバイトで現在の価値で500万円ほどを貯め、大学卒業後はその資金を元に牛乳販売店を始めたのです。しかし粗利はわずかで、やればやるほど赤字が出てしまう状況となり、25歳の時ついに廃業を決意。多額の借金返済のために東京に出て建設現場で働くなどし、1年半ほどで借金は返済しました。そのまま



FFG本社ビル内での対談の様子（左から宇都顧問、林取締役常務執行役員（福岡銀行））

東京に残るつもりだったのですが、父の説得によって、実家に戻ることにあります。ただやはり大工には向いていないと感じつつ、漠然と「人と違うことをやってみたい」と考えていました。

そんな時、大学時代の友人が「金属防水でバルコニーを作る技術があるんだが、君もやってみないか」と声を掛けてきたのです。当時は、まだ戸建て住宅にバルコニーがある家は少ない時代。「この仕事をやりたい」と父に話したのですが、受け入れてもらえず大げんかになり、自分で創業するしかない、思いきって独立。1975年、私が30歳の時に、栄住産業を創業しました。一般的な工務店ではなく、バルコニー施工の技術そのものを売っていくという、これまでにない会社を目指したのです。

鹿児島県内の工務店という工務店に営業で回りましたが、いくら口頭で説明しても理解してもらうことが

できません。そこで大きな模型を作り、それを持って営業しました。洗濯ものを干したり、子どもたちが遊べたりする空間になることを説明していくうちに、次第に機能的で便利なバルコニーの需要が鹿児島から広がっていったのです。

鹿児島から福岡、 そして全国へ

「屋根の革命」を起こす

その頃、九州の中でも福岡市の発展が著しく、市内のあちこちに住宅地が開発されていました。仕事でたびたび福岡にも足を運んでおり、「福岡のこれだけの住宅地にバルコニーを設置できたら面白いことになる」と考え、1979年、実弟に鹿児島の会社を任せ、トラック1台に家財道具を積んで、福岡に進出したのです。早速、各工務店を訪問営業します。しかし、「雨漏りが保証できない」



と、なかなか受け入れてもらえません。そこで、隣の熊本県内に多くの施工実績があったため、現地を見学してもらうことにしました。実際に施工現場を見ていただくと「これは面白い!」と、すぐに興味を持っていただき、福岡に来て2ヶ月目によく初受注に至りました。

その後は、大手ハウスメーカーからも受注するようになり、その企業が全国展開するのと同時に、私たちも全国に事業を拡大。現在は、九州から東北にまで国内に24拠点を展開するまでになりました。特に関東では、庭のない狭小住宅が多いことから、家庭菜園やペットと遊んだり、芝生に転がったり楽しめる屋上庭園に需要があると見込み、屋上緑化の施工を提案し、多くの需要が生まれています。

おかげさまで、私たちが開発した金属防水工法「スカイプロムナーD」は、強くてしなやかな国づくり、

地域づくり、人づくり、産業づくりに貢献する企業・団体に贈られる「ジャパン・レジリエンス・アワード（強化大賞）2020」（主催…一般社団法人レジリエンスジャパン推進協議会）で最優秀賞を受賞。災害に強く、耐久性に優れていることなどが証明されたのです。

「スカイプロムナード」の施工実績は、2020年4月現在、全国で46万棟以上、その技術を応用した屋上緑化「OSORAリビング」は約1万5,000棟を突破しています。この実績は、子どもたちの遊び場づくりや屋上緑化に貢献し、災害があるたびに屋根が飛ぶという不安をなくす「屋根の革命」だと思っています。さらには、有機溶剤や有害物質を使わずばいメンテナンスを実現していることで、国連が推奨しているSDGs（持続可能な開発目標）にも即した事業です。この需要はますます伸びると確信しています。



また、私たちの取引先の8割は一般的な工務店です。常に「工務店のお役に立ちたい」という思いで、事業を続けてきました。現在は、展示場などを持っていない工務店に向け、「4Dバーチャル展示場」を無償提供するなど、時代に先駆けたサービスの提供にも努めています。

社員を守る

事業承継を模索

M&Aの実現を目指す

施工を担うのは、すべて自社スタッフです。約300人の社員のうち、約200人が職人として現場で働いてくれています。炎天下の中、屋外での作業はかなり厳しく、普通の若者では続かず、人材確保には最も苦労してきました。現在は、様々な経歴を持った人材の集まりですが、入社し続けてくれていることに感謝して、その家族を含め、彼らの

生活を守ることが何よりも大切にしたいと考えています。

中小企業の経営は、簡単ではありません。自分が大変だったからこそ、身内にはその思いをさせたくないし、常々考えていました。社員やその家族を守るためには、経営者が身を切る覚悟が必要です。身内にこだわらず、「能力がある人がいたら、その人に継がせたい」と考えていました。

私も年齢を重ね、妻が体調を崩したことをきっかけに、いよいよ事業承継への不安を感じるようになりました。会社を継続し、社員を守るにはどうしたらよいのか、信頼できるメインバンクの福岡銀行箱崎支店に相談に赴きました。2019年11月のことです。そこで紹介いただいたのが、企業の合併・買収(M&A)を担当する産業金融部でした。

当社を担当してくれたアドバイザーは、「事業が順調なのでM&Aを焦ることはありません」「条件が

合わなければ止めましょう」と、決して無理に進めようとせず、こちらの立場になって親身になって相談を受けていただきました。こちらが不利になることがないよう丁寧に交渉を重ねてくださり、福岡銀行に相談して良かったと感じています。

栄住産業の文化は継続 事業承継の新しいあり方

相談からしばらくしてご紹介いただいたのが卸売業であり、食品関連事業、糖粉・飼料畜産事業、住宅・不動産関連事業を手掛けるヤマエ久野株式会社(本社・福岡市)でした。細かい条件は銀行にお任せしましたが、一つだけ「社員を1人もクビにしないほしい」とお願いしました。ヤマエ久野グループには住宅資材、木材加工及び製品を販売する部門があることから、少なからずつながりがありました。こちらの事情を考慮いただき、

会社の名前を残すと同時に「栄住産業の文化は壊さない」という頼もしい言葉をいただき、2021年4月1日付けで、ヤマエ久野株式会社グループへの参加が成立したのです。

中小企業の経営者の中には、事業を承継してくれる人材がいないと不安を感じていらっしゃる方が増えています。どこに相談するのか、誰が相談にのってくれるのかは、とても重要です。福岡銀行の場合は強引にM&A契約を進めようとしないうえに安心感がありました。同じ福岡を拠点とするヤマエ久野株式会社と今回のようなお取引ができたこと、様々な私自身の思いを受け止めていただけたのは、地元の銀行に相談したからこそできたと感じています。

今は社員と社員の家族を守るための事業承継を終えて、ほっとしています。しばらくは顧問として、会社に残しつつ、行く末を見守りたいと思います。

会社概要

株式会社 栄住産業

本 社：〒812-0063 福岡市東区原田3-5-6
TEL：092-622-6292(代) FAX：092-611-9697



FFGにとってM&Aとは？

福岡銀行 産業金融部 M&A・事業承継グループ 部長代理 林田 史朗

私たちにとってのM&Aは、「地域経済発展への貢献」であると捉えています。地元の銀行として、福岡・九州の発展に貢献することが目的ですので、手数料利益だけを求め、性急に話を進めないよう心掛けています。そして、ご依頼をいただいた企業様にとって、良いと思えない結果になるのであれば、M&Aそのものをお勧めしないことがあってもいいのではないかと考えています。

地元の企業様同士の連携であれば、長年の実績により、豊富な情報を有していることも我々の強みです。今回、ヤマエ久野様、栄住産業様ともにFFGと長くおつきあいがあったことが、両社の理解を深める上で大きな決め手となりました。栄住産業様のお名前を残し、宇都顧問の願いであった社員の方をそのまま雇用できたことは、本当に喜ばしく思います。

今後も、お相手先はどこがふさわしいのか、両社にとって最も効果的な事業承継方法はなにかなど、企業の立場にたったご提案を大切にしていきたいと思っています。

FFGでは事業承継に悩まれる

経営者様をサポートする体制を十分に整えております。

ご相談等がございましたらお気軽に取引店にお声掛けください。



福岡銀行 産業金融部 M&A・事業承継グループのメンバー（中央が林田部長代理）