

課題解決の鍵

FFGソリューション活用企業のご紹介

今回は、M&Aアドバイザリーサービスに特化した
FFG Successionとの連携による発展的M&Aを実現した
九州安芸重機運輸株式会社の菅康紀社長と菅克久専務にお話を伺いました。

伴走型の支援でM&Aが実現。 これからも業界を牽引する企業に。

—— 九州安芸重機運輸株式会社さま



お話を伺った方

代表取締役社長 菅康紀氏／取締役専務 菅克久氏
福岡銀行 雑餉隈支店(当時) 吉田支店長(現・本店営業部長)
FFG Succession アドバイザリー部 シニアマネージャー 大淵

企業ホームページは
こちら



抱えていた 課題

1970年に建設機械のレンタル事業として創業された九州安芸重機運輸株式会社さま。1975年以降はそのノウハウを活かした輸送事業にシフトし、九州各地に営業所を展開。業界を牽引されてきました。2011年に創業者である菅弘信さまより、ご子息の菅康紀さまに事業継承がなされ、現在も順調に事業規模を拡大しています。しかし、菅康紀社長は約10年前より今後の継承方針、また企業の成長戦略について、さまざまな可能性を探っておられました。

活用した ソリューション

営業店による継続的な「伴走型支援」を行い、想いを叶える発展的M&Aを実現

企業としての更なる成長を望みつつ、同族以外への事業継承を決意された社長さま。その想いを叶えるため、営業店による企業の抱える資本・経営課題の把握、課題解決に向けた継続的な「伴走型支援」を実施。ディスカッションを経て、社長さまの想いを叶える手段として、FFGの持つソリューション機能(M&Aアドバイザリーサービスに特化したFFG Succession)の活用を成長戦略とともにご提案。社長さまにも引き続き経営者として関与していただく形で、継続的な事業成長に向けた株式譲渡を実現しました。

効果

ファンドとの協働で、各営業所・部署・社員さまの目標値が明確になり、「地域に根差し、長く貢献し続ける企業」としての基盤がさらに強固なものになりました。
今期の売上目標は15億5,000万円に設定。



ここ数年は、企業の未来について

自問自答を繰り返していました

—— 菅康紀社長

創業家として、

「未来に続く企業」への

道筋を模索していました

事業内容

菅康紀社長…九州安芸重機運輸株式会社は、現在会長を務める父・菅弘信が、建設機械リース会社として1970年に創業した会社です。当時は九州道をはじめ、工業団地や住宅地、ダム、ゴルフ場などが次々と整備・建設された時期で、弊社も着実に事業を拡大することができました。その後、競合が増えたことから重機輸送に特化した事業へとシフトしますが、リース時代に培ったノウハウを活かしてこちらも順調に成長を続けています。「安全」「確実」「迅速」を第一に、現在は、福岡、大分、熊本、鹿児島、宮崎、都城の6カ所に拠点を置きながら九州全域への重機輸送を担っています。

抱える課題内容

菅康紀社長…私は2011年に父より事業を継承しました。自分なりの方向性が掴めるようになった3、4年目からは、中小企業の株価についても学び、ホールディングス化を考えたこともあります。しかしその時点では、事業継承についてまだ明確な答えが出ておらず、ホールディングス化は見送り、まずは会社を磨くことが先であると、健全な企業運営に力を注いできました。その後、同族内では事業継承を行わないという決断に至るのですが、すでに14、15億規模に成長しつつある弊社が、一生懸命働いてくれている社員と共に、今後どのような道を進めばさらなる成長を遂げられるのか、模索を続けていました。





自社で行なっていた決算の準備なども

担っていただけるようになりました

—— 菅克久専務

九州の地域発展に

大きく寄与されてきた企業さまに、
銀行が貢献できることを
考えました

― 課題解決に向けた取り組み

福岡銀行・吉田…九州安芸重機運輸株式会社さまと福岡銀行雑餉隈支店は、約20年に渡るお付き合いがあり、その時々で、組織再編やホールディングス化、株価対策などについて想いを聞かせていただきました。今回も、まずは事業継承の話から、最終的にはM&Aへと発展していきましたが、企業のオーナーさまにとって、株式を誰かの手に渡すということは一大事であり、非常にセンシティブなことです。だからこそ、私たちも時間をかけてヒアリングを行い、不安を解消しながら、従業員の皆さまの幸せにもつながる成長戦略のサポートをお約束しました。また菅社長は、会社・従業員の皆さまを第一に

考えておられます。だからこそ今後も経営者として継続関与を希望され、さらに従業員さま、同業者内、業界内での混乱をできるだけ抑えたいという気持ちを持たれていましたので、継続的なディスカッションを通じてご意向をしっかりと伺いしてまいりました。

福岡銀行・吉田…菅社長のご意向を実現するために、九州安芸重機運輸株式会社さまの成長戦略についてもお話ししました。私たちはお客さまに最も近い存在であるからこそ、ご意向を叶えるだけでなく、その先の成長も見据えた手段を提案したいと考えていました。その後、菅社長の中に、ファンドを使った成長戦略への興味が芽生えたことを感じ取り、FFGを含む九州の大手企業などが株主となっている福岡キャピタルパートナーズであれば、菅社長の想いを形にできるのではと考え、譲渡先の企業さまとしてご提案しました。そしてFFGの

ソリューション機能、M&Aアドバイザリーサービスに特化したFFG Succession^{サクセッション}に繋ぎました。関わっていた大淵さんは以前、福岡銀行雑餉隈支店のメンバーであり、FFG Successionに入社された後は、菅社長が「買い手」としてM&Aに興味を持たれた際にも打ち合わせに同行していただいていた。

FFG Succession・大淵…

吉田支店長から、菅社長の想いを含め、九州安芸重機運輸株式会社さまが第三者への株式譲渡を本格的に検討されていることを伺いし、訪問させていただきました。FFG Successionは、支店長からお聞きした社長の想いを改めてヒアリングし、経済条件のほか、当社のパーパス、事業上の強みや弱み、社長が思い描く成長戦略において譲受企業（ファンド）にどのような支援を期待しているか等、譲受企業とのディスカッションを



歴代担当者のリレーションがあってこそ

事例だと思います

—— 福岡銀行 吉田

積み重ねてまいりました。その結果、最終的に当社の継続的な成長を実現するためのパートナーとして譲渡を菅社長に決断いただき、株式譲渡が実現する運びとなりました。

着実に成長し続ける

企業の土台が固まったところだ

― 導入後の声

菅康紀社長…2024年10月に株式譲渡を行った後は、新株主である福岡キャピタルパートナーズさんにもご同行いただきながら各支店を回り、M&Aについて不安を感じる社員に向けてしっかりと説明を行いました。またファンドさまと共に、社員の配属や新規採用などの人事、トラックの配置の仕方、数など、幅広い分野について話し合いを進め、それらを積み上げて来年度の計画を立てているところです。福岡キャピタルパートナーズさんは何事にもしっかりと数字で提示

してくれるので、この5カ月でも社員の数字に対する意識は変わってきたように思います。今後はそうした数字を業務の効率化や人事評価に活かし、企業のさらなる成長にも繋げていきたいと思っています。

菅克久専務…ファンドさまとの協

働が始まって意外だったのは、例えば中長期計画などでもいきなり高い数字を掲げるのではなく、非常に堅実であること。本当に長く会社を続けていくために、会社にとっても社員にとっても無理のない目標設定は、今後のモチベーションアップにも繋がるのではないかと期待しています。また株式譲渡以来、税理士の方をはじめ、企業運営に欠かせない専門家の方も次々とご紹介いただき、ありがたく思っています。新たなソフトの導入など、不安に感じることもありましたが、それらも今後の成長への第一歩であると考え、社員と共にチャレンジしていきたいと思っています。

九州同士だからこそ

分かり合える空気感が、

成功の鍵だったように思います

― 提案を振り返って

FFG Succession・大淵…

我々FFG Successionは悩めるオーナーさまに寄り添い、企業の成長を支援するために適切な資本構成を含む成長戦略を提案し、M&Aを通じて事業とオーナーさまの想いを未来へつなぐお手伝いをしています。今回は、九州安芸重機運輸株式会社さまへそのサポートができたことを大変嬉しく思います。しかし、M&Aのゴールは成立することだけではなく、その先にあると考えています。九州安芸重機運輸株式会社さまは、すでにさまざまな改革を進めておられ、そのダイナミックな動きを間近で見られることは、私にとって非常に意義深い経験です。今後引き続きM&Aを通じて関わらせて



最善のパートナーをご紹介できました

— FFG Succession 大淵

いただく予定です。その際には、相手企業との間にしっかりと立ち、思いを伝え合えるM&Aを実現し、お客さまの未来をつなぐお手伝いできればと考えています。

福岡銀行・吉田… 菅社長は以前から、九州最大の重機運輸企業のトップとして、業界をリードし、業界の困りごとを率先して片付け、業界に問題提起するのも自分の仕事である、ということをおっしゃっていました。それらを叶えるために企業の成長戦略は不可避であり、そのために社長自身が様々な可能性を逡巡していたことを本日のお話でも改めて知ることができました。今回、満足いただける良い結果となった要因は菅社長と対話を重ね、その想いをFFG全体でしっかりと受け止めて社長とともに進められたことだと思っています。対話を重ね、真摯にお持ちの課題やお悩みに寄り添っていく「伴走型支援」の重要性を再認識しました。今後も引き

続きお客さまにとって一番身近な存在として、お客さまの抱える課題解決のために尽力してまいります。

菅康紀社長… M&Aのような大きな事柄において、私が重要だと感じたのは、地元同士だからこそ分り合える共通言語、空気感です。今回、福岡銀行さん、FFG Successionさん、福岡キャピタルパートナーズさんと、FFGにゆかりのある皆さまの協力をいただきました。これも長いお付き合いの賜物で、全ての会社を知ったお顔があったことも心強かったです。だからこそ、お互いが考えていることを理解し、円滑にM&Aを進めることができたと思っています。私は今回のタイミングこそ、必然だったと考えます。福岡銀行さんをはじめ、ふくおかフィナンシャルグループの皆さまとは、これからも良い関係性を築けていけたらと思っています。

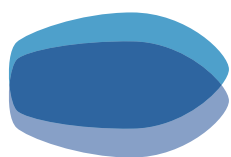
※本記事の内容は2025年2月時点の情報です

今回ご紹介した事例のように
FFGのソリューションを導入し、課題解決した事例を「BIZSHIP」に多数掲載しています。
「BIZSHIP」は事業者さまの業務効率化や事業成長を支援するサービスです。
ご利用はすべて**無料**。ぜひお申込みください!

詳細は左ページをご覧ください。



法人・個人事業主のお客さまへご案内



BIZSHIP

利用料
無料

ビジネスを加速させる2つのサポート

01 業務効率化 来店不要で手間いらず！

入出金が手元でわかる デジタル通帳

取引口座をまとめてPC・スマートフォンで確認。

気になる入出金をメールで素早く把握。



手軽に書類発行できる オンライン手続

銀行へ渡す書類をオンラインで簡単提出。

残高証明書、手数料取引明細(インボイス)を0円でいつでも取得。



02 事業成長 診断で成長を応援！

自社課題がクリアになる 経営診断

財務情報から自社の課題や解決策まで確認。

人事や労務、デジタル化など気になる分野も幅広く分析。



活用可能な制度が見つかる 補助金・助成金診断

かんたんな質問に答えるだけで自社に見合った制度を確認。

制度内容の相談から申請サポートまで支援。



お問い合わせ

BIZSHIP事務局



0120 - 000 - 727

[受付時間] 平日 9:00~17:00 但し、銀行休業日は除きます。

詳しくはホームページ、BIZSHIP事務局、
またはお近くの福岡銀行・熊本銀行・
十八親和銀行の支店にお問い合わせください。

ビズシップ

検索

